

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ШОЛОМ АЛІНА СЕРГІЇВНА

УДК 339.52(100):330.387

ДИСЕРТАЦІЯ
«ГЛОБАЛЬНА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ
ТОРГІВЛІ»

Спеціальність 08.00.02 – «Світове господарство і міжнародні економічні відносини»

(Економічні науки)

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ А.С. Шолом

Науковий керівник:

Беренда Сергій Васильович, кандидат економічних наук, доцент

Харків – 2019

АНОТАЦІЯ

Шолом А.С. Глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини (Економічні науки). – Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна Міністерства освіти і науки України, 2019.

Дисертація присвячена поглибленню теоретико-методичних засад дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі та розробці науково-практичних рекомендацій щодо пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора України.

У роботі систематизовано теоретичні засади дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації. Дослідження зарубіжних підходів до визначення двоїстості сутності СОТ дозволило виокремити терміни «institution» та «organization», тобто інституційну та організаційну структуру в Нортівській традиції. Виокремлення інституційної та організаційної складової дозволило актуалізувати наше дослідження СОТ, удосконалити трактування спряження понять «інституція» й «організація» та довести недоцільність використання терміна «інститут» в економічних дослідженнях, оскільки він є тотожним терміну «інституція». У роботі було виокремлено дев'ять підходів щодо змістовного наповнення поняття «інституція» та визначено різницю між підходом «старого інституціоналізму» та «неоінституціоналізму». Вважаємо найбільш перспективним для визначення інституцій і їх впливу, зокрема для характеристики двоїстої структури СОТ, що визначає правила гри в системі міжнародної торгівлі, але не несе відповідальність за стратегію членів-гравців, підхід Д. Нортона, представника «неоінституціоналізму». Проте враховуємо й підхід Т. Веблена, представника «старого інституціоналізму», який під інституціями мав на увазі поширені у суспільстві «типи поведінки», оскільки саме з їх синтезу випливають особливості впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю країни.

Систематизація підходів до глобальної інституціоналізації, яка проявляється, зокрема, у розвитку зовнішньоторговельного сектора за допомогою перетворення

формальних «правил гри», за Д. Нортон, на «поширені типи поведінки», за Т. Вебленом, з урахуванням ролі приєднання країни до системи СОТ як «зовнішнього якоря» для збільшення зовнішньої торгівлі країни дозволила виділити 5 етапів виникнення глобальних інституцій, які повністю відповідають процесу створення СОТ як провідної організації в системі міжнародної торгівлі. Це дало змогу надати авторське уточнення визначення глобальної інституціоналізації, яку пропонується розглядати як процес, що характеризується упорядкуванням, стандартизацією і формалізацією міжнародних торговельних відносин в глобальних умовах розвитку, наближенням «типів поведінки» до «правил гри», виникненням міжнародних організацій та/або інституцій на чолі з СОТ з метою лібералізації міжнародної торгівлі й регулювання торговельно-політичних відносин держав-членів. Тобто вона передбачає не тільки розробку формальних «правил гри», а й перетворення їх на неформальні «типи поведінки», прийняті у суспільстві.

У роботі з'ясовано, що формування інституцій, які одночасно є і провайдером, і результатом цього процесу, – це логічний наслідок таких сучасних тенденцій світових політико-економічних процесів, як транснаціоналізація та інтернаціоналізація національних економік. Визначено, що глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі має закономірний і незворотний, проте нелінійний характер. На основі ретроспективного аналізу було виокремлено 4 етапи глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на основі виникнення якісно нових зрушень у процесі трансформації глобального інституційного середовища. Це дозволило виокремити основні доробки, проблеми та шляхи завершення Дохійського раунду перемовин і переходу до нового (V) етапу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, який може бути пов'язаний або із збільшенням довіри до СОТ як до єдиної платформи, за допомогою якої країни, що розвиваються, можуть відстоювати свої інтереси, або зі збільшенням кількості та ролі регіональних торгових угод, що може частково позбавити країни, які розвиваються, впливу на характер правил торгівлі, та формування дворівневої системи міжнародної торгівлі.

Проведений аналіз дав змогу запропонувати методичні засади кількісної оцінки впливу глобальної інституціоналізації в контексті ролі в ній СОТ та регіональних торгових угод (РТУ), створених під її егідою, на зовнішню торгівлю країн.

Здійснено алгоритмізацію класифікації вступних зобов'язань, які можуть трансформувати систему міжнародної торгівлі («СОТ-плюс», «СОТ-мінус» умови) або не впливати на трансформацію («СОТ-нейтральні» умови) на основі їх співвідношення з «Базисом СОТ», що дозволило дослідити трансформацію системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ.

Визначення місця РТУ у процесі подальшої лібералізації системи міжнародної торгівлі в межах СОТ вказує, що Дохійський раунд можна завершити за умови поглиблення інтеграції у РТУ на основі «Механізму прозорості». Проте наразі тільки ЄС є зрілим інтеграційним об'єднанням, рівень лібералізації торгівлі всередині якого забезпечує переважну важливість для його членів внутрішньої регіональної торгівлі. Це дозволяє стверджувати, що дворівнева система міжнародної торгівлі на чолі з СОТ та РТУ ще не сформована. Отже, новий етап глобальної інституціоналізації ще не розпочався, і поки що саме від лібералізації в межах СОТ залежить зростання міжнародної торгівлі.

Механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ є одним з основних інструментів запровадження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, оскільки забезпечує відповідність торгових режимів країн-членів СОТ «Базису СОТ», оскільки у більшості випадків зовнішньоторговельні протиріччя вирішуються усуненням обмежувальних заходів торговельними партнерами, що вказує на його роль у трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн-членів «зсередини».

Побудована модель дала змогу здійснити кількісну оцінку впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю України за допомогою побудованих 7 україноцентричних гравітаційних моделей зовнішньої торгівлі з глибиною дослідження 20 років, а також включенням фіктивних змінних членства в СОТ, РТУ та/або ЄС, СНД. Це дозволило оцінити вплив інституційних чинників на зовнішню торгівлю України на базі трьох індексів, що найбільш повно характеризують розвиток інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, зокрема Індексу економічної свободи Фонду «Спадщина», стовпа «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ та Індексу світового управління Світового банку. В

результаті було обчислено відсоток збільшення зовнішньої торгівлі України у випадку повної трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора за рахунок наближення інституційних чинників країни до рівня ЄС як «зовнішнього якоря» та підтверджено невідповідність формальних «правил гри» в Україні неформальним «типам поведінки», поширеним у суспільстві. Виявилося, що практично всі інституційні чинники країни-експортера є значущими, як і членство обох країн у СОТ та підписання між собою певної регіональної торгової угоди.

Визначено пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті її членства в СОТ та Угоди про асоціацію з ЄС. Пріоритетними для України є трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни «зсередини» – удосконалення тарифного і нетарифного регулювання в межах зв'язаного рівня й використання членства в СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря». Трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини» для України також передбачає використання членства в СОТ та асоціації ЄС як «зовнішнього якоря» для повної розбудови зовнішньоторговельного сектора, першочерговим завданням якого є використання опцій для боротьби з корупцією СОТ.

Практичні рекомендації та пропозиції, викладені в дисертації, використані в роботі Департаменту економіки і міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації під час підготовки аналітичних матеріалів з питань поглиблення інституційного співробітництва України (довідка № 01-23/3044 від 27.06.2018 р.), Департаменту міжнародного співробітництва Харківської міської ради під час підготовки звітів щодо зовнішньоекономічної діяльності міста та квартальних звітів щодо діяльності Департаменту міжнародного співробітництва Харківської міської ради, а також під час підготовки аналітичних матеріалів для участі керівництва міста в зустрічах з іноземними делегаціями з питань міжнародних торговельно-економічних відносин (довідка № 790/01-01-26 від 28.08.2018 р.), а також у практичній діяльності ТОВ «Євро ЗЕД Сервіс» (довідка № 290/1 від 05.04.2018 р.).

Ключові слова: СОТ, глобальна інституціоналізація, система міжнародної торгівлі, інституція, організація, «Базис СОТ», зовнішньоторговельний сектор України, регіональні торговельні угоди (РТУ).

ABSTRACT

Sholom A.S. Institutionalization of the international trade system. – Qualification research paper as a manuscript.

Thesis for a Candidate Degree in Economics. Speciality 08.00.02 – World Economy and International Economic Relations (Economics). – V.N. Karazin Kharkiv National University, Ministry of Education and Science of Ukraine, Kharkiv, 2019.

The thesis is concerned with the deepening of theoretical and methodological principles of research of global institutionalization of the international trade system and formulization of scientific and practical recommendations for the development of the Ukrainian foreign trade sector.

The methodology of the research of institutions and the process of institutionalization of international trade is systematized in the work. The study of foreign approaches to the definition of the nature of the WTO through its dual nature allowed for the distinction between the terms ‘institution’ and ‘organization’, that is, the institutional and organizational structure according to D. North. The isolation of the institutional and organizational component allowed us to actualize our research of the WTO, to improve the interpretation of the conjunction of the concepts of ‘institution’ and ‘organization’ and to prove the inexpediency of using the term ‘institute’ in economic research, since it is identical to the term ‘institution’. The thesis identified nine approaches to the content of the concept of ‘institution’ and defined the difference between the approach of ‘old institutionalism’ and ‘neoinstitutionalism’. We consider the most promising for the definition of institutions and their influence, in particular, to characterize the dual structure of the WTO, which defines the rules of the game in the system of international trade, but is not responsible for the strategy of the member-players, the approach of D. North, the representative of ‘neo-institutionalism’. However, we also take into account the approach of T. Veblen, a representative of ‘old institutionalism’, who understood institutions as ‘common image of thought in society’, but only their sintesis underlines the peculiarities of the influence of global institutionalization within the WTO on the foreign trade of the country.

The systematization of approaches to institutionalization, which manifests itself, in particular, in the development of the foreign trade sector through the transformation of formal

‘rules of the game’ by D. North into ‘widespread behavior patterns’ by T. Veblen, taking into account the role of the country joining the WTO system as an ‘external anchor’ to increase the country's foreign trade allowed to allocate five stages of the emergence of global institutions that fully correspond to the process of establishing the WTO as a leading organization in the international trade system. This made it possible to provide an author's definition of global institutionalization, which is proposed to be considered as a process, characterized by harmonization, standardization and formalization of international trade relations in global conditions of development, approximation of ‘types of behavior’ to ‘rules of the game’, emergence of international organizations and / or institutions with the WTO at the front to liberalize international trade and regulation of trade and political relations between member states.

The thesis clarifies that the formation of the institutions that act simultaneously and the provider and the result of this process is a logical consequence of such modern tendencies of world political and economic processes as transnationalization and internationalization of national economies. It is determined that global institutionalization of the system of international trade has a regular and irreversible, but nonlinear character. On the basis of a retrospective analysis, four phases of the global institutionalization of the international trade system were identified based on the emergence of qualitatively new developments in the process of transforming the global institutional environment. This made it possible to distinguish the main developments, problems and ways of completing the Doha Round of negotiations and the transition to a new (V) stage of the global institutionalization of the international trade system, which may either be linked to increased confidence in the WTO as a single platform through which developing countries , can defend their interests either with the increase in the number and role of regional trade agreements, which may partially deprive developing countries of influence on the nature of trade rules, and the formation of a two-tier system of international orhivli.

The analysis made it possible to propose the methodological principles for quantifying the impact of global institutionalization in the context of the role of the WTO and regional trade agreements (RTAs) established under its auspices on foreign trade of countries.

An algorithmization of the classification of introductory obligations that may have

legally binding force ('WTO-plus', 'WTO-minus' conditions) or lack of it ('WTO-neutral' conditions) based on their relationship with the WTO Base, which allowed investigating the transformation of the national institutional environment of the WTO member countries.

Determining the place of RTAs in the process of further liberalization of the international trade system within the WTO indicates that the Doha Round can be completed if the integration into RTAs is deepened on the basis of the Transparency Mechanism. However, at present, only the EU is a mature RTA, the level of trade liberalization inside which provides greater importance to its members of intra-regional trade. This suggests that the two-tier system of international trade, headed by the WTO and RTAs, has not yet been formed. Consequently, a new stage in global institutionalization has not yet begun, and it is precisely from the liberalization within the WTO that the growth of international trade depends.

WTO Dispute Settlement Mechanism is one of the main tools for implementing the global institutionalization of the international trade system, as it ensures that WTO trade bases are WTO-compatible, since in most cases disputes are resolved by eliminating restrictive measures by trading partners, which points to its role in transforming the national the institutional environment of the member states 'from within'.

The constructed model made it possible to carry out a quantitative assessment of the impact of global institutionalization within the WTO on foreign trade of Ukraine through the construction of 7 Ukrainian-centric gravity models of foreign trade with a depth of research of 20 years, as well as the inclusion of fictitious variables of membership in the WTO, RTAs and / or EU, CIS. This made it possible to assess the influence of institutional factors on Ukraine's foreign trade on the basis of the three indices that most fully characterize the development of the national institutional environment, in particular, the Index of Economic Freedom of the Heritage Foundation, the 'Institutions' Pillar of the World Economic Forum's Index of Global Competitiveness and the World Bank's World Bank Index. As a result, the percentage of increase in foreign trade of Ukraine in the event of a complete transformation of the national institutional environment by the approximation of the institutional factors of the country to the level of the EU as an 'external anchor' was calculated and the inconsistency of the formal 'rules of the game' in Ukraine with the informal 'types of behavior' common in the society was confirmed. It turned out that almost all the institutional factors of the exporting country

are significant, as are the membership of both countries in the WTO and the signing of a regional trade agreement between them.

The priority directions of development of the national institutional environment of Ukraine in the context of its membership in the WTO and the EU-Ukraine Association Agreement are determined. A priority for Ukraine is the transformation of the institutional environment of foreign trade sector "from within" – improving tariff and non-tariff regulation within the bound level and using membership in the WTO and association with the EU as an "external anchor". The transformation of the institutional environment of foreign trade sector of Ukraine "from within" also implies the use of membership in the WTO and the Association of the EU as an 'external anchor' for the full development of the institutional environment, the primary task of which is to use the WTO options to fight corruption.

The practical recommendations and suggestions outlined in the thesis are of practical importance and are implemented by the Department of Economics and International Relations of the Kharkiv Regional State Administration in preparation of analytical materials on deepening of institutional cooperation of Ukraine (reference no. 01-23 / 3044 dated 27/06/2018), the Department of International cooperation of the Kharkiv City Council in preparation of reports on the city's foreign economic activity and quarterly reports on the activities of the Department of International Cooperation of Kharkiv City Council, as well as in preparation of analytical materials for the participation of the city leadership in meetings with foreign delegations on international trade and economic relations (reference no. 790 / 01-01-26 dated 28/08/2018), as well as in practical activities of "Evro ZED Service" Ltd. (reference no. 290/1 dated 04/05/2018).

Key words: WTO, global institutionalization, system of international trade, institution, organization, WTO Baseline, external sector of Ukraine, regional trade agreements (RTAs).

Список публікацій здобувача за темою дисертації

Наукові видання, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Шолом А. С., Беренда С. В. Етимологія поняття «institution» та еволюція його змістовної сутності в економічних дослідженнях на прикладі СОТ // Проблеми економіки. 2015. №1. С. 319-325. (Index Copernicus).

Особистий внесок здобувача: систематизовано вітчизняні підходи щодо використання термінів «інститут» та «інституція».

2. Шолом А. С. Організаційно-функціональна структура ГАТТ/СОТ та її спряження із системою міжнародних інституцій // Бізнес Інформ. 2016. №1. С. 24–31. (Index Copernicus).

3. Шолом А. С. Формирование национальной институциональной базы торговли в рамках присоединения и членства в ВТО на примере Украины // Эффективная экономика. 2016. №10. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5195> (дата звернення: 31.01.2019) (Index Copernicus).

4. Шолом А. С., Григорова-Беренда Л. І. Коррупция как торговый барьер: возможности ее устранения через механизмы в рамках системы ГАТТ/ВТО и вне их // Соціальна економіка. 2016. №51(1). С.111-119.

Особистий внесок здобувача: узагальнено переваги та недоліки існуючих механізмів боротьби з корупцією у системі міжнародної торгівлі в межах СОТ.

5. Шолом А. С. Место региональных торговых соглашений (РТС) в современной системе многосторонней торговли: ВТО-субституция или ВТО-комплиментарность? // «Економіка та держава». 2017. №6. С. 94-99. (Index Copernicus).

6. Шолом А. С. Украина в системе многосторонней торговли ГАТТ/ВТО // Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечнікова. Серія : Економічна. 2017. Т. 22. Вип. 9 (62). С. 12-16. (Index Copernicus).

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації у зарубіжних спеціалізованих виданнях:

7. Sholom A., Berenda S. The role of WTO Dispute Settlement System in International and National Institutional Framework: the Case of Ukraine // International Journal of Economics, Commerce & Management. 2018. Vol. VI. Issue 1. P. 78-98. (Index Copernicus).

Особистий внесок здобувача: визначено основні протиріччя системи міжнародної торгівлі в межах СОТ на прикладі України.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

8. Шолом А. С. СОТ як головна інституціоналізуюча сила у сфері міжнародної торгівлі // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : матеріали Х науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 3 квітня 2015 р.). Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2015. С. 289-293.

9. Sholom A. S. Developing Countries in the Global Value Chains: Bali and Nairobi Outcomes // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : матеріали XI науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 25 березня 2016 р.). Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2016. С. 57-61.

10. Шолом А. С. Дохійський раунд як платформа для створення дворівневої системи багатосторонньої торгівлі // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : матеріали XII науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 31 березня 2017 р.). Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2017. С. 413-417.

11. Шолом А. С. Можливості для боротьби з корупцією на національному та міжнародному рівні в рамках ГАТТ/СОТ // «Модернізація національної економіки країни: шляхи виходу із кризи» : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування (м. Тернопіль, 26 травня 2017 р.). Тернопіль : ФО-П Шпак В. Б., 2017. С. 114-118.

12. Шолом А. С. Система ГАТТ/ВТО: сильные и слабые стороны, перспективы развития // Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання : сучасний стан та перспективи : збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 16-17 травня 2017 р.). Одеса : ФОП Бондаренко М. О., 2017. С. 21-23.

13. Шолом А. С. Всемирная торговая организация (ВТО) как ведущая организация-институция в сфере международной торговли // Актуальні питання економічних наук : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 9-10 червня 2017 р.). Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 21-25.

14. Шолом А. С. Сучасні тенденції та перспективи розвитку міжнародної торгівлі // Теорія і практика сучасної науки (частина II) : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 15-16 червня 2017 р.). Київ : МЦНД, 2017. С. 19-21.

15. Шолом А. С. Торгово-економічне співробітництво між Україною та Індією в контексті сучасних зрушень у системі ГАТТ/СОТ // Бізнес в умовах ринкової економіки : проблеми становлення та розвиток : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 27-28 жовтня 2017 р.). Львів : «Львівська економічна фундація», 2017. С. 25-30.

16. Шолом А. С. Особливості НАФТА як провідної регіональної торгової угоди у контексті системи ГАТТ/СОТ // «Лабіринти реальності» : збірник наукових праць за матеріалами IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Монреаль, 30-31 жовтня 2017 р.). Монреаль : СРМ «ASF», 2017. С. 243-246.

17. Шолом А. С. Європейський Союз як провідна регіональна торговельна угода : особливості інтеграційних процесів у Західній Європі // Реалізація політики модернізації економіки в умовах державно-приватного партнерства : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 3 листопада 2017 р.). Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2017. С. 17-22.

18. Шолом А. С. Місце та роль України в системі міжнародної торгівлі // Перспективи інноваційного розвитку економіки : сучасні підходи та напрями :

матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 17-18 листопада 2017 року). Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 35-39.

19. Шолом А. С. Особливості участі країн, що розвиваються, у системі СОТ // Глобальний економічний простір : детермінанти розвитку : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Миколаїв, 15 грудня 2017 р.). Миколаїв : Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2017. С. 10-14.

20. Sholom A. S. Does accession to the WTO matter? Qualitative and quantitative impact // Integration of business structures: strategies and technologies : Proceedings of the Scientific-Practical Conference. (Tbilisi, 23 February 2018). Georgia : Bultija Publishing, 2018. P. 17-20.

Наукові праці, які додатково відображають наукові результати дисертації:

21. Шолом А. С., Казакова Н. А. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС як приклад СОТ-комплементарності: переваги і ризики // Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліки, фінансів та управління в Україні та світі : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 14 листопада 2017 р.). Полтава : Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2017. С. 31-34.

Особистий внесок здобувача: досліджено роль СОТ у створенні і функціонуванні зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

22. Шолом А. С., Казакова Н. А., Бахтиярова А. Конкуренция как механизм стимулирования эффективности развития национальной экономики // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : Матеріали XIII науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 30 березня 2018 р.). Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2018. С. 245-249.

Особистий внесок здобувача: проаналізовано вплив конкуренції на національну економіку.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	15
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	23
1.1. Теоретичні засади дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації	23
1.2. Ретроспектива розвитку системи міжнародної торгівлі.....	48
1.3. Методичний апарат дослідження впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на зовнішню торгівлю країни.....	71
Висновки до розділу 1	80
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	84
2.1. Трансформація системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ.....	84
2.2. Подальша лібералізація системи міжнародної торгівлі на основі регіональних торговельних угод.....	110
2.3. Глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі під час вирішення зовнішньоторговельних протиріч	121
Висновки до розділу 2	129
РОЗДІЛ 3. ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ.....	133
3.1. Засади регулювання зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ	133
3.2. Вплив глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю України	156
3.3. Пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС	181
Висновки до розділу 3	190
ВИСНОВКИ.....	194
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	198
ДОДАТКИ	220

ВСТУП

Обґрунтування теми дослідження. Глобальна інституціоналізація та інтенсифікація міжнародної торгівлі – взаємопов’язані процеси, які є характерними для сучасного етапу розвитку світового господарства. Ключовим провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі є СОТ. Тому членство в СОТ може розглядатися як «зовнішній якір» для розбудови інституційного середовища у межах відповідних «правил гри» – нормативно-правових актів і прийнятих у суспільстві «типів поведінки». Десятирічний досвід членства України в СОТ дозволяє зробити оцінку впливу глобальної інституціоналізації на розвиток зовнішньоторговельного сектора країни. Усе це обумовлює актуальність досліджуваної теми.

Методологічні основи аналізу розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті процесу глобальної інституціоналізації закладено в працях таких авторів, як П. Бергер, К. Ванграсстек, Т. Вайс, Т. Веблен, Р. Вілкінсон, Х. Віпфлі, У. Гамільтон, І. Дженсен, Т. Еггертсон, К. Ейрс, С. Ізабел, Дж. Коммонс, В. Коул, В. Ліпов, Т. Лукман, С. Монтаназ, Д. Норт, А. Осай-Овусу, Р. Ріхтер, М. Сухорукова, Дж. Ходжсон, Х. Фролов, Е. Фуруботн, Х. Хан, М. Холлерер.

Найбільш повно теоретичні та практичні аспекти аналізу особливостей глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі розкрито в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Дж. Андерсон, Д. Акемоглу, А. Бабецька-Кухарчук, К. Ванграсстек, Е. ван Вінкуп, Ф. Вільгельмсон., А. Грайф, С. Джонс, Д. Драцбург, С. Евенетт, Дж. Лі, Дж. Квін, Р. Кокс, Д. Маркуліер, Л. Мартін, І. Мельниковська, Р. Меттьюз, О. Морель, М. Олсон, І. Осгуд, А. Осай-Овусу, М. Петерссон, Д. Пьязоло, А. Розе, К. Родрік, Дж. Трейо-Меттьюз, Б. Сіммонс, С. Черновіц, П. Уїлльямс, Р. Холл, Р. Швейкарт.

Серед вітчизняних дослідників, що займаються дослідженням місця України в процесі глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, слід відзначити О. І. Амошу, С. В. Беренду, А. П. Голікова, Н. І. Гончаренко, Л. І. Григорову-Беренду, О. А. Довгаль, М. О. Дукха, О. М. Зелінську,

О. А. Іващенко, Н. А. Казакову, М. О. Кизима, В. В. Ліпова, М. Ю. Лісовського, А. Ю. Ляшенко, Н. С. Науменко, Ю. В. Макогона, І. Ю. Матюшенка, В. Т. Пятницького, Н. В. Резнікову, І. В. Тимошенкова, С. А. Циганова, С. О. Якубовського.

Водночас, дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі показало, що недостатньо вивченим залишається кількісний вплив глобальної інституціоналізації та пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС, що й обумовило вибір теми дисертаційної роботи, її мету та завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна та в межах науково-дослідної теми «Спряження процесів регіональної економічної інтеграції та формування глобальних ланцюгів доданої вартості» (номер державної реєстрації 0116U003134), у межах якої здійснено дослідження ретроспективи процесу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, аналіз перспектив України в системі міжнародної торгівлі та запропоновано пріоритетні напрями розбудови національного інституційного середовища як складової глобальної конкурентоспроможності України в контексті її членства в СОТ та асоціації з ЄС (довідка №91-04/2018 від 05.04.2018 р.) і «Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин» (номер державної реєстрації – 0116U001990), у межах якої здійснено якісну та кількісну оцінку впливу глобальної інституціоналізації в контексті процесу приєднання країн до системи ГАТТ/СОТ на збільшення їх зовнішньої торгівлі (довідка №2109-18/09 від 09.11.2018 р.).

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є поглиблення теоретико-методичних засад дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі та розробка науково-практичних рекомендацій щодо пріоритетних напрямків розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ.

Відповідно до мети дослідження в дисертаційній роботі поставлені й вирішені такі завдання:

- систематизувати теоретичні засади дослідження розвитку міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації;
- проаналізувати ретроспективу розвитку системи міжнародної торгівлі;
- узагальнити та обґрунтувати методичний апарат дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі;
- дослідити трансформацію системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ;
- визначити місце регіональних торговельних угод у процесі подальшої лібералізації системи міжнародної торгівлі;
- проаналізувати особливості вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ у контексті глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі;
- визначити засади регулювання зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ;
- здійснити кількісну оцінку впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю України;
- обґрунтувати пріоритетні напрямки розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС.

Об'єктом дослідження є процес розвитку системи міжнародної торгівлі.

Предметом дослідження є особливості глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі в процесі її розвитку.

Методи дослідження. Основою інструментального та методичного апарату дисертації є системний підхід до дослідження процесів та явищ. У дисертації застосовуються загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання, зокрема: об'єднання логічного та історичного методів для систематизації теоретичних засад дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації (п. 1.1) і аналізу ретроспективи розвитку системи міжнародної торгівлі (п. 1.2); комбінований підхід для узагальнення та обґрунтування методичного апарату дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі (п. 1.3); об'єднання логічного методу та методу порівняльного аналізу для дослідження трансформації інституційного середовища міжнародної

торгівлі в умовах розширення складу СОТ (п. 2.1), визначення місця регіональних торговельних угод у процесі подальшої лібералізації системи міжнародної торгівлі в межах СОТ (п. 2.2.), аналізу вирішення зовнішньоторговельних протиріч у контексті глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі (п. 2.3); компаративний метод для визначення засад регулювання зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ (п. 3.1); методи економіко-математичного моделювання для здійснення кількісної оцінки впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю України (п. 3.2); об'єднання компаративного і логічного методу для обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС (п. 3.3).

Інформаційною та фактологічною базою дослідження є статистичні дані та аналітичні матеріали офіційних органів влади України (зокрема Державної служби статистики, НБУ, Міністерства економічного розвитку та торгівлі, Міністерства інфраструктури, Міністерства освіти і науки та ін.), а також матеріали міжнародних організацій (СОТ, ЮНКТАД, МВФ, ОЕСР, групи Світового банку, Всесвітнього економічного форуму), монографічні дослідження українських і зарубіжних економістів, результати власних досліджень автора.

Наукова новизна здобутих результатів полягає в поглибленні теоретико-методичних засад дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі та розробці науково-практичних рекомендацій щодо розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ. Конкретні наукові результати, які демонструють особистий внесок автора в дослідження зазначеної проблеми та розкривають наукову новизну дисертації, полягають у такому:

удосконалено:

- теоретико-методичний підхід до дослідження еволюції глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі через характеристику позитивних та негативних наслідків чотирьох етапів її розвитку в напрямку лібералізації міжнародної торгівлі, що дало змогу обґрунтувати наявність передумов, які склалися, для нового V етапу її розвитку – формування дворівневої системи

міжнародної торгівлі на чолі з СОТ та зрілими регіональними об'єднаннями;

- науково-методичний підхід до дослідження кількісного впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, що здійснюється у такій послідовності: аналіз динаміки глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, якісне та кількісне оцінювання зовнішньоторговельного сектора країни на основі 7 україноцентричних гравітаційних моделей з урахуванням інституційних та фіктивних змінних; визначення пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ та РТУ;

- теоретико-концептуальні засади дослідження особливостей трансформації системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ за рахунок розробки алгоритму визначення впливу членства в СОТ на розвиток зовнішньоторговельного сектора країни, який свідчить, що саме «Базис СОТ» є «зовнішнім якорем» для трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора як країни-вступника, так і діючих членів СОТ, безпосередньо впливаючи на торговельну свободу, а опосередковано – на всі інші показники національного середовища;

отримали подальший розвиток:

- понятійно-категоріальний апарат дослідження авторським уточненням терміна «глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі», який пропонується розуміти як процес, що характеризується упорядкуванням, стандартизацією і формалізацією міжнародних торговельних відносин у глобальних умовах розвитку, наближенням «типів поведінки» до формальних «правил гри», а також створенням міжнародних організацій та/або інституцій на чолі з СОТ з метою лібералізації міжнародної торгівлі й регулювання торговельно-політичних відносин держав-членів;

- методичний інструментарій оцінювання впливу інституційних чинників розвитку зовнішньої торгівлі (обсягів експорту та імпорту) України на підставі побудови та аналізу гравітаційних моделей, який доводить відсутність впливу з боку інституційних чинників на обсяги її експорту через їх недостатню розвиненість, що дало змогу зробити висновок щодо необхідності адаптації

інституцій України до рівня ЄС з метою зростання експорту України;

– обґрунтування науково-практичних рекомендацій щодо забезпечення подальшої інтеграції України до системи міжнародної торгівлі за допомогою розбудови інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України за двома пріоритетними напрямками: 1) трансформація національного зовнішньоторговельного середовища країни «ззовні» (приведення «правил гри» у відповідність із Базисом СОТ та перегляд умов членства в СОТ та асоціації з ЄС); 2) трансформація національного зовнішньоторговельного середовища країни «зсередини» (удосконалення національного тарифного і нетарифного регулювання та використання переваг членства в СОТ та асоціації з ЄС), що мають суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності української економіки та ефективність використання регуляторних інструментів СОТ, у тому числі опцій боротьби з корупцією, для захисту національних виробників.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає в тому, що викладені автором у дисертаційній роботі теоретичні положення та практичні рекомендації є базисом для формування напрямів і пріоритетів розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС.

Наукові розробки та висновки автора впроваджено в діяльність Департаменту економіки і міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації під час підготовки аналітичних матеріалів з питань поглиблення інституційного співробітництва України (довідка № 01-23/3044 від 27.06.2018 р.); Департаменту міжнародного співробітництва Харківської міської ради під час підготовки звітів щодо зовнішньоекономічної діяльності міста та квартальних звітів щодо діяльності Департаменту, а також при підготовці аналітичних матеріалів до зустрічей керівництва міста з іноземними делегаціями з питань розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин (довідка № 790/01-01-26 від 28.08.2018 р.); ТОВ «Євро ЗЕД Сервіс» при оцінці розвитку підприємства у сфері комплексного супроводу зовнішньоекономічної діяльності (довідка № 290/1 від 05.04.2018 р.).

Матеріали та результати дисертаційної роботи використовуються в навчальному процесі при викладанні дисциплін «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародні

відносини та світова політика» в Харківському національному університеті імені В.Н. Каразіна, що дало можливість поліпшити якість підготовки студентів за спеціальністю «міжнародні економічні відносини», збагатити лекційний матеріал, активізувати семінарські завдання (довідка № 92-04/2018 від 11.04.2018 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою роботою. Наукові положення, висновки й рекомендації, які викладені в дисертації та публікаціях і виносяться на захист, отримані автором самостійно.

Апробація результатів дисертації. Основні наукові положення та висновки, отримані в результаті дисертаційного дослідження, доповідалися автором і отримали схвалення на міжнародних науково-практичних конференціях, а саме: X Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (3 квітня 2015 року, м. Харків); XI Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (25 березня 2016 року, м. Харків); Міжнародній науково-практичній конференції «Інтеграція бізнес-структур: стратегії та технології» (23 лютого 2017 року, м. Тбілісі); XII Міжнародній науково-практичній конференції молодих учених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (31 березня 2017 року, м. Харків); IV Міжнародній науково-практичній конференції «Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи» (16-17 травня 2017 року, м. Одеса); Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції економічного спрямування «Модернізація національної економіки країни: шляхи виходу із кризи» (26 травня 2017 року, м. Тернопіль); IV Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні питання економічних наук» (9-10 червня 2017 року, м. Запоріжжя); II Міжнародній науково-практичній конференції «Теорія і практика сучасної науки» (15-16 червня 2017 року, м. Київ); Міжнародній науково-практичній конференції «Бізнес в умовах ринкової економіки: проблеми становлення та розвиток» (27-28 жовтня 2017 року, м. Львів); Міжнародній науково-практичній конференції «Реалізація політики модернізації економіки в умовах державно-

приватного партнерства» (3 листопада 2017 року, м. Запоріжжя); IV Міжнародної науково-практичної конференції «Лабіринти реальності» (3 листопада 2017 року, м. Монреаль); Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліки, фінансів та управління в Україні та світі» (14 листопада 2017 року, м. Полтава); Міжнародній науково-практичній конференції «Перспективи інноваційного розвитку економіки: сучасні підходи та напрямки» (17-18 листопада 2017 року, м. Ужгород); IV Міжнародній науково-практичній конференції «Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку» (15 грудня 2017 року, м. Миколаїв); XIII міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (30 березня 2018 року, м. Харків).

Публікації. Основні положення й результати дослідження викладені автором у 22 наукових працях, з яких 7 статей опубліковані в наукових фахових виданнях (у тому числі 1 – у закордонному періодичному виданні), 15 тез доповідей – у матеріалах наукових конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 7,8 д.а., з яких здобувачеві належить 6,0 д.а.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (233 найменувань на 22 сторінках) та 11 додатків. Загальний обсяг дисертації складає 239 сторінок друкованого тексту, з яких основний зміст роботи – 183 сторінки друкованого тексту, зокрема 42 таблиці і 31 рисунок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Теоретичні засади дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації

Заснування Світової організації торгівлі (СОТ) у 1994 році на основі ГАТТ – Генеральної угоди з торгівлі та тарифів свідчить про наявність значного історичного дискурсу щодо регулювання сучасної системи міжнародної торгівлі на глобальному рівні. Деперсоніфікація політичних та економічних відносин стала логічним наслідком глобалізації усіх сфер суспільного життя. З цією особливістю сучасного етапу пов'язаний розквіт інституціоналізму. Цей міждисциплінарний напрямок відійшов від ідеалізування раціональності кожного окремого індивіда та визнав, що він за А. Смітом «... невидимою рукою направляється до цілі, яка зовсім не входила до його намірів» [39] не тільки і не стільки ринком, але іншими конструктами на національному і міжнародному рівнях.

Міждержавні та, звісно, наднаціональні міжнародні організації є саме такими конструктами, які виступають провайдерами правил гри в глобальному інституційному середовищі. Ці правила гри зумовлюють стратегію держав-членів. Провідною в торговельній сфері міжнародною організацією є СОТ.

Система міжнародної торгівлі включає велику кількість односторонніх, двосторонніх, регіональних та багатонаціональних правил та угод між різними країнами, тобто міжнародних інституцій. Тому її розвиток безпосередньо пов'язаний із глобальною інституціоналізацією системи міжнародної торгівлі на чолі з СОТ. Це визначає взаємний вплив системи міжнародної торгівлі й розвитку зовнішньоторговельного сектора країн-членів СОТ.

В англійській традиції можна визначити два підходи до тлумачення сутності СОТ. По-перше, її характеризують терміном «organization» для підкреслення ролі країн-членів, по-друге, складним для перекладу поняттям «institution». Причому якщо на офіційному порталі СОТ [227] ці терміни вживаються у побутовому значенні, тобто

вони входять в один синонімічний ряд, то в наукових публікаціях зазвичай підкреслюється двоїста сутність COT і вивчається її організаційно-інституційна структура в Нортівській традиції [216].

Отже, правильне тлумачення сутності COT ґрунтується на відокремленні категорій «organization» і «institution». Якщо «організацію» в інституціональному аналізі розуміють як сукупність гравців, то, то зміст другої категорії трактується по-різному, а українською перекладається двома термінами– «інститут» й «інституція». Саме щодо їх сутності іде дискусія у вітчизняній науці. Невизначеність основного терміна призводить до їх контекстуального розуміння, а також необхідності надання їх авторського розуміння в усіх роботах, які оперують поняттями інституціоналізму, та плутанині риторичі державних діячів і публіцистичних статтях. Натомість в англійській традиції є тільки один термін «institution», змістовне наповнення і співвідношення якого з поняттям «organization» (тобто «організація») і актуалізує наше дослідження COT.

Підходи вітчизняних вчених щодо співвідношення термінів «інститут» та «інституція» можна класифікувати наступним чином:

1. Синонімізація термінів «інститут» та «інституція», тобто ототожнювання їх внутрішнього змісту та похідних від них прикметників (інституціональний, інституційний, інститутський).

2. Визнання різного змістового наповнення за поняттями «інститут» та «інституція» і закріплення свого похідного прикметника за кожним іменником – «інституційний» та «інституціональний» тощо. Е.М. Майбурда [30] та С.В. Несінова [33] обстоюють саме цю позицію, остання підкреслює, що «...поняття «інститут» й «інституція» не тотожні, вони співвідносяться як частка, і ціле, оскільки інституції не завжди можуть бути трансформовані на інститути, але при цьому будуть існувати в суспільстві». Проте в її визначенні залишається незрозумілим, яке поняття є часткою, а яке цілим.

3. Вживання лише одного терміна «інституція» [53] або «інститут» [28] у всіх значеннях та тільки одного прикметника, що є похідним від нього. Зокрема Т.М. Лозинська [28] обстоює використання терміна «інститут», «під яким слід

розуміти складну суспільну форму людської взаємодії, що ґрунтується на сукупності формальних і неформальних обмежень, механізмах дотримання встановлених норм і правил у відповідній структурно-організаційній основі».

Найменш суперечливим є перший підхід, однак, як влучно відзначили О. Іншаков і Д. Фролов [22], «у науковій мові не може бути синонімів», що й відрізняє її від побутової, особливістю якої є образність і метафоричність. Наявність двох синонімічних засадничих понять, на їх думку, нічого не привносить до розвитку інституціоналізму, а тільки гальмує його розвиток, зосереджуючи увагу дослідників на пошуку раніше не знайдених відмінностей [53]. Що стосується підходу, популяризованого О. Іншаковим і Д. Фроловим, то поняття «*institute*» («інститут» у їх перекладі), на який вони вказують, не використовується як іменник у жодному англomовному дослідженні інституціоналістів. Тому це тлумачення інституцій як правил, а інституцій як їх структурно-функціонального оформлення не ґрунтується на зарубіжній традиції, як на це вказують О. Іншаков і Д. Фролов.

Тому оскільки в англomовних традиціях використовується тільки термін «*institution*», то в українській мові правомірне вживання тільки одного поняття – «інститут» чи «інституція». У дослідженні, присвяченому цій проблемі, Т.М. Лозинська апелює до практики слововживання поняття «інститут» в українській мові. Так вона зазначає, що термін «інститут» має більш широкий вжиток в українській мові, на відміну від англійської, та виокремлює 4 значення цього слова [28]: навчальний заклад; наукова установа; структурний підрозділ; соціальна модель забезпечення певної функціональної взаємодії людей. Т.М. Лозинська вважає останнє значення подібним до уявлень Д. Норта. На думку дослідниці, Д. Норт розділяв правила та їх організаційне оформлення – інституції та інституційні одиниці. Проте слід зазначити, що праця Д. Норта [169], присвячена дослідженню «*institution*» та організацій, а не інституційних одиниць. Поняття «інституційна одиниця» або «*institutional unit*» у найбільш відомій науковій праці Д. Норта «*Institutions, institutional change and economic performance*» не зустрічається зовсім, натомість зустрічаємо термін «інституційне середовище» (*institutional framework*), «інституційна структура» (*institutional structure*), «інституційна матриця» (*institutional matrix*), «інституційна

інфраструктура» (institutional infrastructure), «інституційні обмеження» (institutional constraints), «інституційна будова» (institutional makeup), Ці поняття в праці Д. Норта не стосуються організацій, які є сукупністю гравців, а є елементами глобальної інституціоналізації. Отже, за допомогою праці Д. Норта не можливо обґрунтувати доцільність вжитку терміну «інститут», а не «інституція». Практика ж слововживання, до якої апелює Т.М. Лозинська, також не може бути основою формування термінологічного апарату наукової мови, а розвиток будь-якого наукового напрямку не є можливим без однозначного визначення його ключових категорій. Для правильного перекладу потрібно звернутися до етимології слова «institution» й еволюції поглядів на його сутність як наукового терміна.

Ключове поняття інституціоналізму «institution» походить від латинського «institutio», яке прийшло в англійську мову з давньофранцузької на початку XVIII століття. Його первинне значення – це товариство чи організація, засновані для релігійних, освітніх та/або інших цілей [172]. Латинський іменник «institutio» є похідним від дієслова «instituere» (утворювати, організовувати, встановлювати, виховувати) і має декілька значень: пристрій, організація, заведений порядок, встановлення, установа; звичай, традиція; підприємство, намір, рішення, план; принцип, основоположення; створена річ, творіння [172].

Підручник з права відомого юриста Давнього Рима Гая, в якому було систематизовано всю сукупність відносин між людьми, мав назву саме «Інституції». У VI столітті на основі «Інституцій» за наказом імператора Юстиніана Трібоніаном та його учнями було сформульовано «Інституції Юстиніана» у чотирьох книгах, які не мали безпосередню юридичну силу, а студенти першого курсу вчилися за ними римському праву [172]. Тобто у латинській мові слово «institutio» (або «institutions» у множині) використовувалося для позначення сукупності неформальних правил («Інституції» Гая), а також формальних («Інституції Юстиніана»), що суперечить поглядам вітчизняних учених – представників другого підходу, які вважають правильним паралельний вжиток двох термінів – «інститут» й «інституція».

Окрім слова «institutio», у латинській мові є інший деривативний від дієслова «instituere» іменник – «institutum». Відповідно до «Великого латинсько-російського

словника» І.Х. Дворецького обидва іменника є повністю синонімічними [6]. Проте в англійську мову ці слова прийшли поступово. Так XIII-XIV ст. в англійській з'являється дієслово «institute» у його сучасному значенні. На початку XIX ст. це дієслово починає також використовуватися як іменник для перекладу інфінітива дієприкметника. Спочатку іменник «institute» англійською означав «коментар, роз'яснення, набір принципів, особливо законодавчих» [172] Наприклад, у 1628 році була опублікована праця «The Institutes of the Lawes of England». Проте наразі цей іменник використовується виключно для позначення освітніх, наукових, соціальних організацій, а також будівель, які вони займають, що повністю відповідає українському терміну «інститут» у перших трьох його значеннях [158].

У XVIII ст. в англійській мові почало використовуватися деривативне від латинського «institutio» слово «institution», яке поступово набуває два нових сучасних значення, забираючи їх від терміну «institute», який з'явився раніше, а саме: закон, практика, традиція; процес встановлення певних правил [172].

Отже, в англійській мові як «institute», так і «institution» можуть використовуватися в значенні організації, проте перше слово зазвичай позначає науково-дослідний центр або окрему установу університету чи іншої організації, а друге є більш широким терміном. Отже, у сучасній англійській мові зазначені поняття не є абсолютними синонімами. Більш того економісти-інституціоналісти у своїх роботах вживають виключно поняття «institution».

У російську мову слово «інститут» прийшло з французької («institut») на початку XIX ст. і означало вищий навчальний заклад. Згодом французький термін «institution» було перекладено також як «соціальний інститут» або «інститут». Таким чином тепер «інститут» став означати не тільки вищий навчальний заклад, але й норми й правила. Цікаво, що аналогічні слова з латинськими суфіксами -tion та -ion зазвичай на українську та російську мову перекладаються з закінченням -ія (наприклад, revolution – революція, isolation – ізоляція, definition – дефініція) або неоднокореневими словами (restriction – обмеження, consumption – споживання), або навіть двома способами (action – дія чи акція).

Переважніша розповсюдженість вжитку слова «інститут» посприяла закріпленню у 1970-1980 роках у економічній науці варіанту перекладу російською мовою С. Сорокіної, яка наголошує в передумові до праці Т. Веблена «Теорія бездіяльного класу» [48] на наявність двох понять – «інститут» та «інституція» та їх розділення в концепціях інституціоналістів. Але в праці Т. Веблена, як і його попередників, розкривається зміст тільки одного поняття – «institution». Проте зазначений підхід С. Сорокіної відбився на перекладах праць таких відомих інституціоналістів, як Д. Норт, Т. Еггертссон, Дж. Ходжсон, Е. Фуруботн і Р. Ріхтер, які в оригіналі присвячені саме інституціям (тобто «institutions»), а не інститутам (тобто «institutes»). Дотепер серед російських інституціоналістів прийнято перекладати «institution» як «институт» («інститут» українською), чи паралельно вживати обидва терміни, розглядаючи один з них як більш широкий, або такий, що включає формалізовані правила.

У найвідоміших тлумачних словниках російської мови [25] немає терміну «інституція». Цей термін можна зустріти тільки у Великому енциклопедичному словнику, де інституціями називають елементарні підручники з давньоримського права, наприклад Гая, які систематизують чинне право, а також офіційний збірник законів Юстиніана.

Схожа ситуація характерна і для української мови. Проте слід зазначити, що існує переклад І. Дзюби 2000 р. ключової праці Д. Норта, яка використовує саме термін «інституція» [34]. Саме цей переклад є, на нашу думку, більш правильним для засадничого поняття інституціоналізму – «institution». У Великому тлумачному словнику сучасної української мови під редакцією В. Буссела слово «інституція» має два значення: назва підручників римського цивільного права; установа, заклад, частина або підрозділ установи, закладу.

За В. Бусселом, інституційна система – це система побудови громадянського кодексу, згідно якої кодекс ділиться на три частини [8]. Термін «інститут», за словником під редакцією В. Буссела, має чотири значення: назва певних вищих навчальних закладів або наукових установ; жіночий середній навчальний заклад для дітей дворян закритого типу у Російській імперії; сукупність правових норм, які

регулюють певну сферу суспільних відносин (наприклад, інститут шлюбу); організована система відповідних соціальних ролей, яка є постійним та значущим елементом суспільства. Згідно з зазначеним тлумачним словником, інституціональна політика – це заходи, дії, що здійснює держава з формування нових, усуненню старих та трансформації існуючих економічних інститутів. Тобто похідним від слова «інститут» або «інституціоналізм» є прикметник «інституціональний». Проте в українській мові, не зважаючи на переважне використання терміна «інститут», на рівні з ним вживається й похідний від іменника «інституція» прикметник «інституційний». Якщо спробувати вивести правило, то зазвичай від латинських іменників, які закінчуються на -um (наприклад, institutum) формуються прикметники з закінченням -іаль, а на -іо (наприклад, institution) – з закінченням -ій. Оскільки ми вважаємо більш правильним термін «інституція», то деривативним від нього є прикметник «інституційний».

Можна виділити декілька підходів до визначення змістовного наповнення терміну «інституція» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Підходи до визначення терміну «інституція»*

Назва підходу	Визначення
Нормативний	Нав'язане ззовні правило, яке обмежує свободу людини та керує її поведінкою
Етичний	Етична позиція людини
Інформаційний	Знання, тобто інформаційний продукт
Еволюційний	Продукт еволюційного процесу природного відбору
Ігровий	Правила гри, які прийняті індивідами для взаємодії (еквілібріум стратегічних ігор)
Трансакційний	Обмеження, обумовлені трансакційними витратами
Конститутивний	Система конститутивних правил, які надають статуси та функції, наприклад грошам
Контрактний	Багатосторонні угоди між членами суспільства
Соціологічний	Соціальна взаємодія між індивідами
Організаційний	Організація, яка характеризується внутрішньою впорядкованістю і взаємодією складових соціального середовища

*Складено автором за матеріалами [26].

О. Мазур [29], виокремлював два підходи до тлумачення інституцій:

- 1) комплексно-розширювальний (характерний для Т. Веблена і представників «старого» інституціоналізму),
- 2) змістовно-детермінований (характерний для Д. Норта і представників неоінституціоналізму).

Слід зазначити, що дискусія між цими двома напрямками зародилася в Давній Греції. У багатотомній праці «Політика» і роботи «Нікомахова етика» Аристотель обстоював думку, що існують закони загальні, які є неписаними і незмінними, і приватні, які є досягненими за домовленістю. Аристотель вказував, що закони, засновані на звичаї, мають більше значення й стосуються більш важливих справ, ніж писані закони. Таким чином, фактично не погоджуючись з вченням свого вчителя Платона про світ ідей, Аристотель хоч і не погоджується з даним вченням, але й не сприймає релятивістське вчення софістів, розвиток якого став основою теорії суспільного договору. Лекіфрон, імовірно, як і інші софісти, вважав, що закони встановлюються людьми, які переслідують свої власні інтереси, а не формуються природним шляхом із загального поняття про справедливість. Наразі існують обидва напрямки, хоча більшого поширення набув другий напрямок, що інституції – це продукт суспільного договору, оскільки якщо розглядати інституції як продукт суспільного договору, то в такому їх визначенні прихований більший потенціал розвитку [155].

Зокрема у «Левіафані» Т. Гоббса [12] базові політичні інституції вважаються наслідком укладання соціального контракту між людьми. Проте Д. Г'юм у «Трактаті про людську природу» [11], відзначає, що деякі інституції виникли спонтанно під час соціальних взаємодій, зокрема, власність і правосуддя. На його думку, важливим чинником формування інституції є повторення тих чи інших взаємодій. Е. Дюркгейм під впливом позитивістів О. Конта і Г. Спенсера визначив соціологію як науку про інституції, їх генезу і функціонування. У другій редакції «Правил соціологічного методу» Е. Дюркгейм визначив інституції як будь-який вид думок, дій і почуттів, які обмежують індивідів (колективні уявлення), а також соціальні факти, які є зовнішніми у відношенні до індивідуальної свідомості [20]. Послідовник Е. Дюркгейма, М. Мосс

уже вводив у свою концепцію поняття «інституції» або «моделі поведінки». Він мав на увазі під інституціями не лише звичаї, а й політичні установи та правові організації, називаючи їх феноменами однієї і тієї ж природи, що відрізняються один від одного лише ступенем [32]. Таким чином, М. Мосс став першим, хто почав розглядати «інституції» не тільки в класичному правовому сенсі, а їх функціонування і трансформацію – предметом соціології.

Початковий інтерес економістів до інституцій виник і відновився у 1980-х роках у відповідності з теорією про конкурентну боротьбу науково-дослідних програм І. Лакатоса [27]. Неокласична теорія не могла пояснити поведінку реальних людей, тому з'явилася нагальна потреба у зміні панівної наукової парадигми.

Представники німецької історичної школи і безпосередньо інституціоналісти характеризують економіку тільки на основі емпіричного досвіду. Так М. Вебер, представник німецької історичної школи [219], практично не відокремлює інституцію від організації, відзначаючи такі його специфічні риси, як «зовнішність» у відношенні до індивіда, рутинний і примусовий характер.

Уперше термін «інституція» був використаний у 1918 р. У. Гамільтоном у журналі «The American Economic Review». На його думку, «...інституція – це мовний символ для опису групи суспільних звичаїв. Вони означають переважний та постійний спосіб мислення, який став звичкою для групи або звичаєм для народу... Інституції встановлюють межі та форми людської діяльності. Світ звичаїв та звичок, до якого ми пристосовуємо наше життя, являє собою переплетення та безперервну тканину інститутів». У. Гамільтон вважає, що інституції – це фіксатори традицій і процедур, які віддзеркалюють загальну домовленість у суспільстві. Серед них держава, профспілки, звички, обряди тощо [137].

Першим економістом-інституціоналістом був Т. Веблена. На його думку, інституція – це «поширений образ поведінки» [9]. Представник «старого» інституціоналізму у 1934 р. Дж. Коммонс вказував на наявність різних підходів до визначення інституцій. Він писав: «Мені здається, що інституція подібна будівлі, каркас якої зроблений з законів і правил, а індивіди є мешканцями цього будинку. А іноді мені здається, що інституція – це сама поведінка мешканців» [111]. На думку

Дж. Коммонса, суспільство є системою правових норм та інституцій. Учений визначає інституцію як колективні дії з контролю і розширення індивідуальної дії. Серед інституцій колективної дії, на думку Дж. Коммонса, виняткове значення належить праву, яке домінує над економікою.

У 1944 р. К. Ейрс у «Теорії економічного прогресу» відзначив, що немає терміна, який вживався б частіше або був би більш невизначеним, коли писав про інституції [97]. Через більш ніж півстоліття неоінституціоналісти так і не визначилися зі змістом цього поняття, що наголосили Е. Фуруботн і Р. Ріхтер – «кожний використовує його [поняття «інституції»] з тим більшою легкістю, чим менше, що саме вони означають» [57]. Т. Еггертсон визначає інституції як систему правил, які керують міжособовими відносинами [81].

У роботах сучасних послідовників «старого інституціоналізму», наприклад Дж. Ходжсона, інституції визначаються як «система загальноприйнятих соціальних правил, які структурують соціальні взаємодії» [54]. При цьому під правилом Дж. Ходжсон має на увазі тільки таку норму, яка стала звичкою і дотримується спільнотою [59]. Аналогічну думку висловлював Е. Шоттер: «Те, що ми називаємо соціальними інститутами – це не правила гри, а скоріше альтернативні норми поведінки або умовності, що сформувалися навколо деякої гри з певними правилами. Іншими словами, для нас інститути – це властивості рівноважного стану в грі, а не властивості самої гри. Важливим є не зміст правил гри, а те, як саме їх виконують гравці» [196].

У структурному функціоналізмі, наприклад у Т. Парсонса, інституції – це такі елементи структури соціальних систем, які найбільш чітко втілюють у собі типи загальної ціннісної інтеграції системи дії. При цьому сама соціальна структура – це система стандартизованих відносин акторів, що виконують у відношенні один до одного певні ролі. Таким чином, інституція за Т. Парсонсом – це «система стандартизованих очікувань, що визначає правильну поведінку особистості, що виконує деякі ролі, на основі власних мотивах конформізму та на санкціях інших» [37]. У роботах іншого представника структурного інституціоналізму Н. Смеслера зустрічається ще більш чітке визначення інституції з точки зору цього напрямку:

«інституція – це група ролей і статусів, розрахована на задоволення певної соціальної потреби» [46].

Антропологічна версія інституціоналізму виникла в роботах К. Поланьї. Він вважав економічні відносини історично випадковими і наполягав на їх вивченні в межах соціального контексту. Інституції таким чином інтегрують економіку [178]. К. Поланьї трактує інституції широко, як ті, що об'єднують, стабілізують, структурують економічний процес. Він підкреслює важливість неекономічних інституцій, наприклад, релігії та уряду [179].

Сучасний інституціоналізм має два напрямки: представники першого розглядають інституції як правила вслід за Д. Нормом (або В. Хофелдом, який описував інституції як правила ще у 1913 р. [179]), другі – як рівноваги вслід за Т. Вебленом, представником «старого» інституціоналізму. Неоінституціоналісти розуміють інституції як контекст, в якому діють актори. Сучасні послідовники «старого» інституціоналізму, зокрема, Дж. Ходжсон, вважають інституціями тільки норми, яких дотримуються. Е. Шоттер доповнює, наприклад, що «... інституції – це властивості рівноважного стану гри. Нам важливий не зміст правил, а те, як їх виконують гравці» [196].

Найбільшій популярності серед дослідників набув погляд Д. Норта, відповідно до якого «інституції, як і стандартні обмеження, описані економічною теорією, формують можливості, якими володіють члени суспільства. Організації створюються для того, щоб використовувати ці можливості, і залежно від розвитку організації замінюють інституції» [34]. За Д. Нормом, інституції – це правила гри, а не стратегія гравців, яку не можливо виміряти. Тому саме цей підхід використовується у інституційному аналізі діяльності національних установ та міжнародних організацій, зокрема СОТ.

Виділяють формальні та неформальні інституції [47]. Формальні інституції встановлюються та підтримуються свідомо та завдяки державному регулюванню. Неформальні інституції формуються спонтанно і є результатом суспільної взаємодії великої кількості «гравців», у кожного з яких є власні інтереси і стратегія (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Класифікація інституцій*

За характером		
Формальні		Неформальні
закони, конституції, хартії, конвенції, кодекси, інші міжнародні нормативно-правові-акти		система норм моралі, традиції, звичаї, соціальні стереотипи, історичне минуле культурна спадщина
За способом виникнення		
Природні		Штучні
на базі норм моралі завдяки поступовому розвитку		на базі людських зусиль з форсованого розвитку ідеальної моделі
За ступенем охоплення		
Зовнішні	Внутрішні	Опосередковані
права власності, панування закону, свобода й обов'язковість договорів, запобігання шахрайству та насилству тощо, тобто основні правила гри	посередницькі і консалтингові фірми, організації для захисту інтересів груп (асоціації, союзи) спеціальні заходи зниження ризиків, гарантії якості	закони про страйки, закони про відносини між робітником та роботодавцем, тобто формальні норми регулювання потенційно конфліктних ситуацій

*Таблиця складена автором за матеріалами [47].

Принциповою відмінністю формальних і неформальних інституцій є спосіб їх затвердження. Так формальні інституції закріплюються зазвичай у законах, які є обов'язковими для виконання. Неформальні інституції – це індивідуальні угоди, що можуть змінюватися в кожній конкретній ситуації. Найчастіше неформальні інституції виконуються конкретними групами індивідів або притаманні певному сегменту ринку.

Д. Норт відзначав, що «наша поведінка у величезній мірі визначається неписаними кодексами, нормами й умовностями», тобто неформальними інституціями [34]. Фактично роль неформальних інституцій виконують мораль або господарська етика, дослідженню яких присвячено велика кількість наукових робіт. Серед них «Протестантська етика і дух капіталізму» М. Вебера, «Згубна самовпевненість. Помилки соціалізму» Ф. Хайека та «Господарська етика» Е. Ріха.

В умовах недостатньої розробки формальних інституцій або нездатності держави забезпечити дотримання законів неформальні інституції стають визначальними для регулювання національної економіки.

Також виділяють природні і штучні інституції [34]. Природні інституції – це «автоматична» реакція на зміни у світогосподарському житті. Виникнення, становлення та формування природних інституцій відбувається стихійно, без попереднього планування. Штучні інституції – це конструкти, які формуються індивідами відповідно до вигаданої ними ідеальної нормативної моделі. Вони передбачають зміни у своїй структурі залежно від зовнішніх умов.

Інституції також поділяють на внутрішні, зовнішні та опосередковані за сферою їх впливу [23]. До зовнішніх належать інституції, які встановлюють основні правила в економічній системі. Вони захищають права власності, протидіють насильству і шахрайству, гарантують виконання угод, панування закону. Зовнішні інституції, з одного боку, є похідним елементом державного управління, а, з іншого, основою ринкової економіки. Внутрішні інституції – це інституції, які дозволяють індивідам пристосуватися до зовнішніх інституцій. Вони зароджуються в їх межах досить спонтанно, функціонують задля досягнення угод між суб'єктами за допомогою зниження ступеня ризику суспільних взаємодій і контролюються відразу державою та ринком. Опосередковані інституції – це формальні норми, необхідні для вирішення зовнішньоторговельних протиріч задля усунення можливості дестабілізації системи міжнародної торгівлі.

К. Ван Грасстек, лектор з торговельної політики в Гарвардському університеті, який консультував щодо вступу до СОТ більш 40 країн, присвятив частину 5 «Організація, інституція і майбутнє» своєї монографії «Історія і майбутнє Світової організації торгівлі» [216] організаційно-інституційній сутності основи сучасної системи міжнародної торгівлі – СОТ, що свідчить про необхідність розвитку в українському науковому полі дискусії щодо розрізнення понять «організація» та «інституція». У главі 14 «Керівництво організацією та управління інституцією» монографії Ван Грасстек наголошує, що СОТ, з одного боку, є інституцією, в якій працюють цивільні службовці, з іншого, організацією,

до якої входять країни-члени. Організаційна частина СОТ відповідає за написання правил, інституційна – забезпечує проведення перемовин, контролює дотримання правил, сприяє повній реалізації потенціалу країн-членів. Робота К. Ван Грасстека [214] продовжує традицію з вивчення організацій як інституцій Р. Познера [181] та Дж. Лінареллі [150].

ГАТТ за своєю сутністю є саме інституцією. Теоретики неоінституціоналізму зазначали, що безперешкодний обмін інформацією та вільна торгівля сприяють виникненню інституцій завдяки появі попиту на їх послуги, функціонування яких, у свою чергу, призводить до більш вільного обміну інформацією та збільшення обсягів торгівлі. У міжнародних економічних відносинах, як і в межах національного інституційного середовища окремих країн, формуються відповідні інституції (тобто норми, ціннісні характеристики та «правила гри» за Д. Нормом та/або «типи поведінки» за Т. Вебленом). Для свого ефективного функціонування у мультикультурному міжнародному середовищі вони потребують зовнішньої формалізованої структури управління – організацію. І це є цілком логічним, оскільки міжнародне середовище включає значну кількість країн, для яких прийнятними є різні правила. Тому «правила гри» починають впливати на міжнародне середовище тільки тоді, коли вони перетворюються на «типи поведінки», що забезпечує передбачуваність і стабільність зв'язків між країнами.

Інституційні напрацювання ГАТТ стали базою для заснування СОТ, яка є двоїстою за своєю сутністю. Інституційна й організаційна частина СОТ є невід'ємними та визначальними для розвитку сучасної системи міжнародної торгівлі. Функції СОТ повністю відповідають функціям Нортівської інституції (табл. 1.3), що дозволяє вирізняти не тільки СОТ-організацію, але й СОТ-інституцію.

Зазначена кореляція функціоналу СОТ та функцій класичної Нортівської інституції свідчить про існування двох невід'ємних сторін сучасної системи міжнародної торгівлі, які знаходяться у стані динамічного протистояння [216].

Таблиця 1.3

Кореляція функцій СОТ та інституції за Д. Нормом*

Функції СОТ	Функції Нортівської інституції
Сприяння застосуванню, реалізації, функціонуванню багатосторонніх угод СОТ	Закріплення і відтворення соціальних відносин
Функціонування як форуму для багатосторонніх торговельних переговорів	Комунікація
Врегулювання торговельних протиріч	Регулювання
Проведення моніторингу національної торговельної політики країн СОТ	Інтегрування
Надання технічної допомоги, а також підготовка кадрів країн, що розвиваються	Транслявання

*Таблицю складено автором за матеріалами: [34], [216].

На рис. 1.1 наведено всі можливі варіанти співвідношення понять «інституція» і «організація» на основі діаграм Ейлера, а також місце в цих множинах ГАТТ і СОТ. Розглянемо кожний з них більш детально:

1) Поняття «інституція» є ширшим за поняття «організація». Це твердження не є правильним, оскільки СОТ як організація-інституція є наступницею СОТ і вміщує в собі всі напрацювання ГАТТ як інституції.

2) Поняття «організація» є ширшим за поняття «інституція». Це твердження може бути правильним, що підтверджується включенням до множин ГАТТ та СОТ.

3) Поняття «організація» і «інституція» співвідносяться певним чином, але жодне з них за своїм змістовним наповненням не включає інше. Це твердження також може бути правильним, оскільки СОТ справді є організацією-інституцією, а ГАТТ – інституцією.

4) Множини «організації» та «інституції» не перетинаються. Це твердження не є вірним, оскільки СОТ включає в себе ГАТТ.

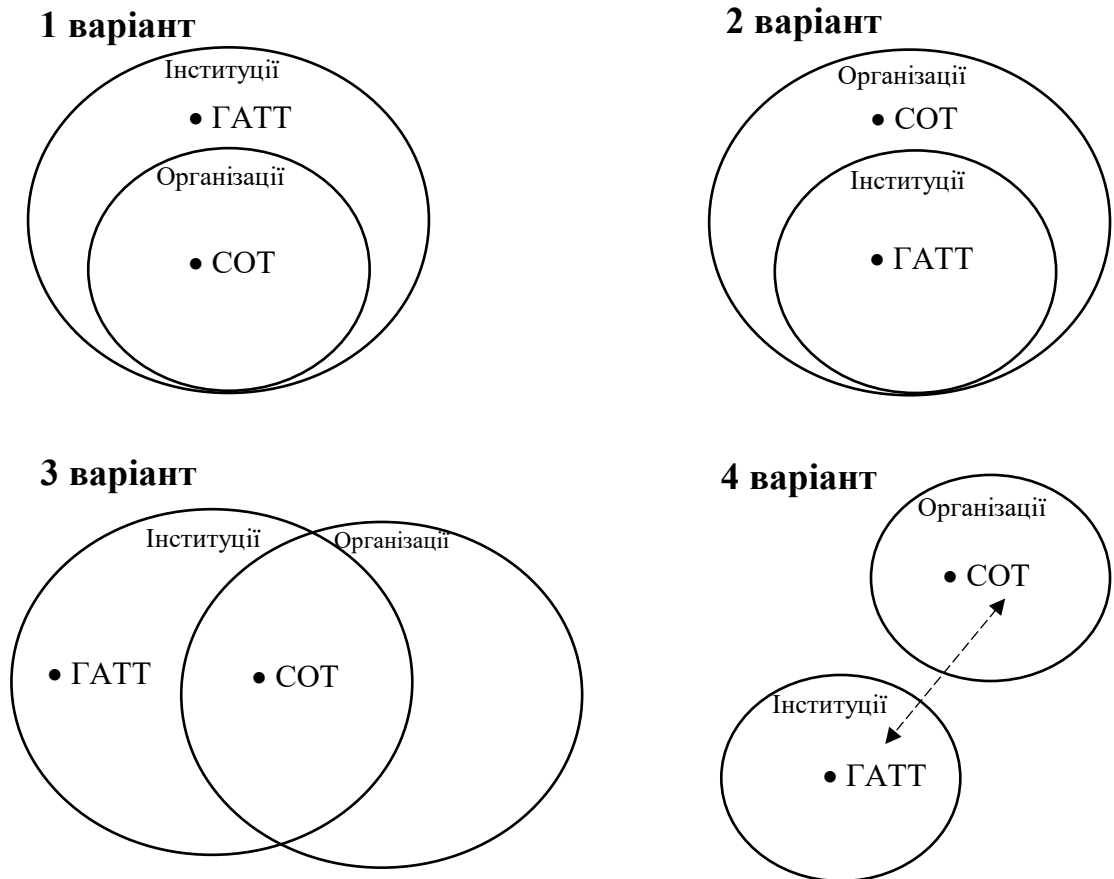


Рис. 1.1. Співвідношення понять «організація» та «інституція» на прикладі ГАТТ/СОТ*

*Розроблено автором.

Міжнародну торгівлю регулює не тільки СОТ, а й її спряження з іншими організаціями (рис. 1.2). Структура взаємозв'язків усередині міжнародних організацій, що регулюють міжнародну торгівлю, показує, що «правила гри» встановлюються тільки спеціальними об'єднаннями ООН та міждержавними галузевими організаціями.

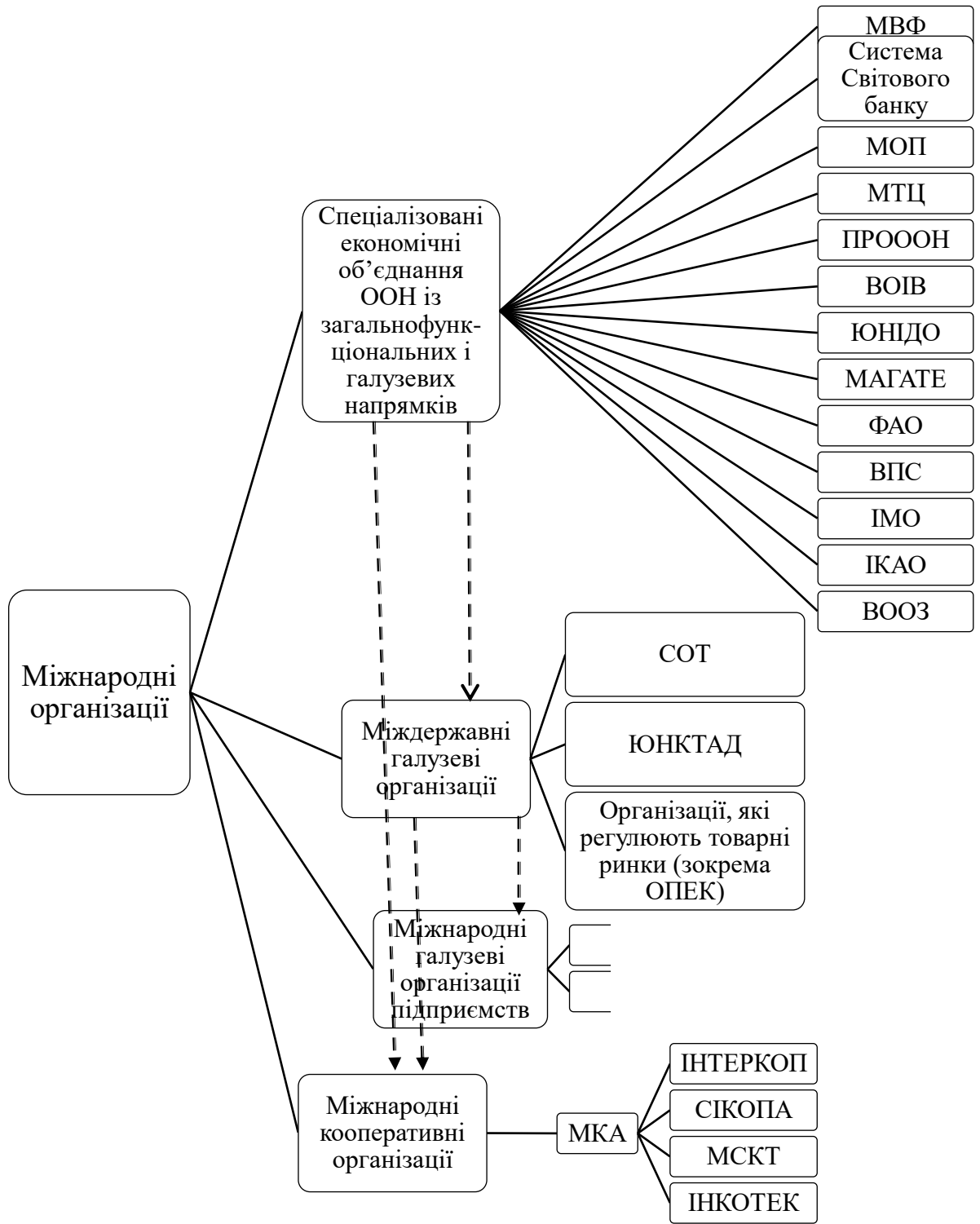


Рис. 1.2. Система міжнародних організацій, які сприяють розвитку системи міжнародної торгівлі*

*Розроблено автором на основі матеріалів [114], [35].

Отже, можна стверджувати, що міжнародним галузевим організаціям підприємств та кооперативним організаціям не притаманна інституційна складова. А

це, у свою чергу, свідчить, що категорії «інституція» і «організація» співвідносяться, як зображено у варіанті 3 на рис. 1.1. Тобто існують такі організації, які не є інституціями, а також такі інституції, що не є організаціями, але є й організації-інституції, до яких і належить СОТ.

Порівняно з ГАТТ з її зачатками організаційних механізмів примусу до виконання декларованих нею «правил гри», СОТ стала повноцінною організацією. Розширення сфери діяльності створило потребу у механізмі координації з системою міжнародних організацій (рис. 1.3) задля запобігання непослідовності та виникнення суперечливих ситуацій.

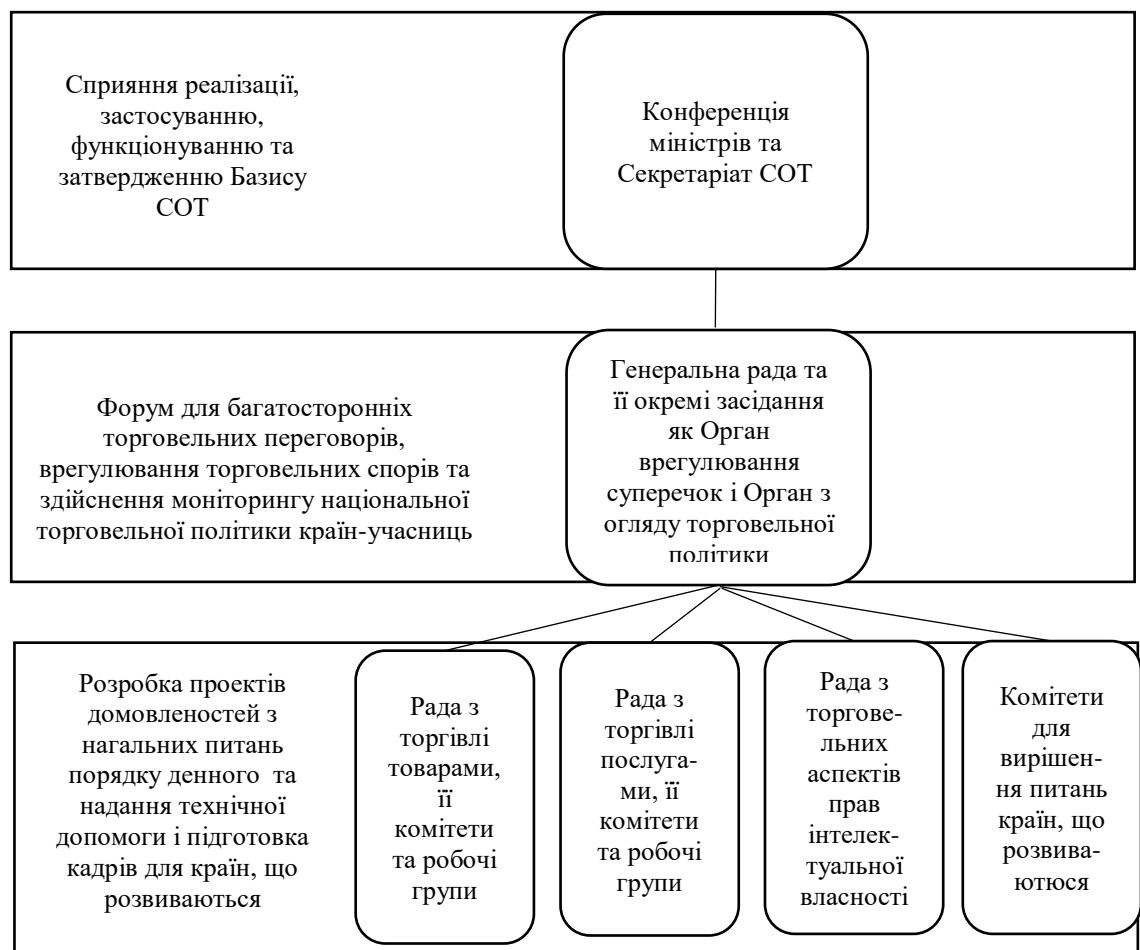


Рис. 1.3. Організаційно-функціональна структура інституційної складової СОТ*

*Складено автором за матеріалами: [196].

Організаційна складова СОТ слугує механізмом примусу до «правил гри» в системі міжнародної торгівлі – «Базис СОТ», оскільки СОТ не має власних

інтересів, а виражає інтереси країн-членів. Проте інколи інституційна частина приймає більш активну участь у формулюванні домовленостей, чим виходить за межі своїх повноважень щодо супроводження перемовин.

К. Ван Грастек вказує те, що голови рад і комітетів керують СОТ-організацією, а інституцією керує генеральний директор, його заступник і директори відділів [196]. Структура СОТ є симетричною, однак деякі ланки інституції й організації перетинаються. Міністерська конференція є вищим органом організації, проте Генеральна рада керує інституційною частиною СОТ. Деякі підрозділи в СОТ-інституції відповідають підрозділам організації. Наприклад, Відділенню огляду торговельної політики відповідає Орган огляду торговельної політики, а Відділення доступу до ринку супроводжує роботу Ради з торгівлі товарами. Секретаріат обслуговує всю організацію, наприклад, його Відділення з роботи з персоналом, перекладу документів та обробки інформації. Дві дзеркальні половини СОТ завжди знаходяться у динамічному протистоянні, оскільки Секретаріат прагне відігравати активнішу роль, ніж того бажають члени.

Таким чином, підхід Д. Норта до визначення інституцій і їх впливу видається на сьогоднішній день досить перспективним, зокрема для характеристики двоїстої сутності СОТ, що визначає у сфері міжнародної торгівлі правила гри, але не відповідає за стратегію членів-гравців. Однак слід зважати і на підхід Т. Веблена, який мав на увазі під інституціями «типи поведінки», оскільки саме з синтезу визначень Д. Норта і Т. Веблена випливають можливості використання глобальної інституціоналізації, зокрема міжнародної торгівлі, для розвитку зовнішнього сектора країни та економічного зростання.

Наразі процеси глобалізації охоплюють усі сфери міждержавних відносин, поглиблення процесу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі є прикладом створення глобальної економічної системи. Проте як не існує єдиного загальноприйнятого визначення поняття інституції, так і не існує загальноприйнятого визначення глобальної інституціоналізації.

Внаслідок цього вчені тлумачать його на свій розсуд, спираючись на власний досвід.

Процеси розбудови національного і глобального інституційного середовища відбуваються постійно. Слід зазначити, що однією з особливостей саме людського суспільства є сформована система інституцій, яка регулює відносини між різними суб'єктами.

Поняття глобальної інституціоналізації (інституалізації) з'явилося на початку XX ст. та зустрічається вже в працях М. Вебера і Т. Парсонса. Але його активний розвиток прийшовся на другу половину XX ст. та наразі використовується у понятійному апараті багатьох сфер, зокрема економічній. Інституціоналізація є процесом створення інституцій. Також у наукових працях зустрічається схожий за звучанням термін – інституалізація (похідне від терміну «інститут»). Проте ці терміни вживаються в працях економістів і соціологів як синоніми. Наразі існує п'ять підходів до визначення глобальної інституціоналізації [48]:

1. С. Гантінгтон, Дж. Коупленд, Н. Ползбі, С. Петтерсон, К. Строем трактують інституціоналізацію як процес становлення та появи, затвердження у суспільстві інституцій, якому властиві певні внутрішні та зовнішні ознаки.

2. П. Бергер, Т. Лукман, А. Селінгман, Л.Форбес та інші розглядають інституціоналізацію через її складові. П. Бергер та Т. Лукман визначають інституціоналізацію як процес утворення стійких форм соціально-політичної взаємодії на основі формалізованих правил, законів і звичаїв. Соціально-політичні відносини вважаються інституціолізованими, якщо вони отримали правове і організаційне закріплення. Дослідники виділяють такі етапи глобальної інституціоналізації [108]:

- хабітуалізація – процес перетворення певних особливостей людської поведінки на звичку, тобто повторювані дії стають усвідомленим зразком і надалі може бути відтворена для економії зусиль. Важливим наслідком хабітуалізації стає зменшення необхідності вибору, оскільки найбільш раціональна поведінка вже є усвідомленою та закріпленою;

– типізація – процес формування інституції на основі зрозумілих усім членам певної соціальної групи дій;

– легітимація – процес пояснення і закріплення соціально-політичних інституцій, завдяки чому вони стають застрахованими від невизнання і скасування, тобто перетворення «нортівських» інституцій на «вебленівські».

3. Неоінституціоналісти, зокрема Т. Вайс, Р. Вілкінсон, І. Дженсен, Р. Джефферсон, Д. Норт, С. Ісабел, Л. Лонглі, В. Пауелл, П. ДіМаджіо, Дж. Мейєр, М. Монтаназ, Х. Хан, підкреслюють динамічний характер глобальної інституціоналізації. Тобто, на думку неоінституціоналістів, інституціоналізація не закінчується створенням інституції, а передбачає постійну трансформацію інституційного середовища. Загалом, глобальна інституціоналізація передбачає формалізацію та стандартизацію відносин, які гарантують їх передбачуваність, забезпечуючи поглиблення взаємодії між суб'єктами.

4. Автори, які вивчають особливості процесу глобальної інституціоналізації в межах конкретних міжнародних інституцій, організацій, регіональних торговельних угод та сфер, зокрема В. Баллано, Т. Валенте, К. Ванграсстек, М. Вартербе, Х. Віпфлі, В. Коул, Р. Кокс, М. Ланкастер, Дж. Лі, І. Осгуд, К. Чан.

5. А. Осай-Овусу трактує інституціоналізацію як процес набуття організаціями цінності та структури [174].

На думку М. Сухорукової, глобальна інституціоналізація розглядається в працях українських вчених у чотирьох аспектах [49]: загальноглобалізаційному аспекті (О. Білорус, Д. Лук'яненко, О. Богомолів, І. Єфіменко, Г. Колодко), в окремих сферах – політичній і соціально-економічній (О. Кілієвич, А. Гальчинський, О. Сохацька), інноваційній (А. Маслов, В. Базилевич, А. Чухно), соціально-комунікативній (Т. Топчій, В. Андрущенко, О. Сидоренко).

С. Фролов [55] трактує інституціоналізацію як процес визначення та закріплення правил, соціальних норм, ролей задля задоволення деякої

суспільної потреби. Таким чином інституціоналізація, за С. Фроловим, – це заміна спонтанної поведінки на передбачувану, стійку [54], яка передбачає низку етапів:

- виникнення в суспільстві потреби, яка може бути задоволена тільки за наявності спільних організованих дій;
- формулювання загальної мети;
- поява соціальних норм та образів поведінки під час стихійної соціальної взаємодії методом проб і помилок;
- формування процедур, пов'язаних з виконанням соціальних норм;
- інституціоналізація норм і процедур;
- встановлення системи важелів примусу і санкцій для виконання закріплених правил гри;
- формування системи статусів та ролей, які охоплюють усіх членів інституції.

На думку С. Фролова, результатом глобальної інституціоналізації є створення чіткої статусно-рольової структури, прийнятної для більшості учасників певного соціального процесу [55]. Д. Фролов, О. Інютіна, А. Шулімова визначають інституціоналізацію як системний процес функціонального, структурного та нормативно-правового оформлення господарського життя суспільства [54]. І. Єфіменко [21] під інституціоналізацією має на увазі процес, що здійснюється відповідно до об'єктивних закономірностей, і виокремлює декілька етапів цього процесу.

Можна виділити п'ять етапів створення глобальних інституцій, яке повністю відповідає створення СОТ як провідної організації в системі міжнародної торгівлі (рис. 1.4).

На першому етапі глобальної інституціоналізації відбувається виокремлення процесів у відособлені сектори, які охоплюють низку операцій і процедур, характерних для певної діяльності. Отже, із внутрішніх ознак діяльності вони перетворюються на обов'язкові для всіх правила поведінки.

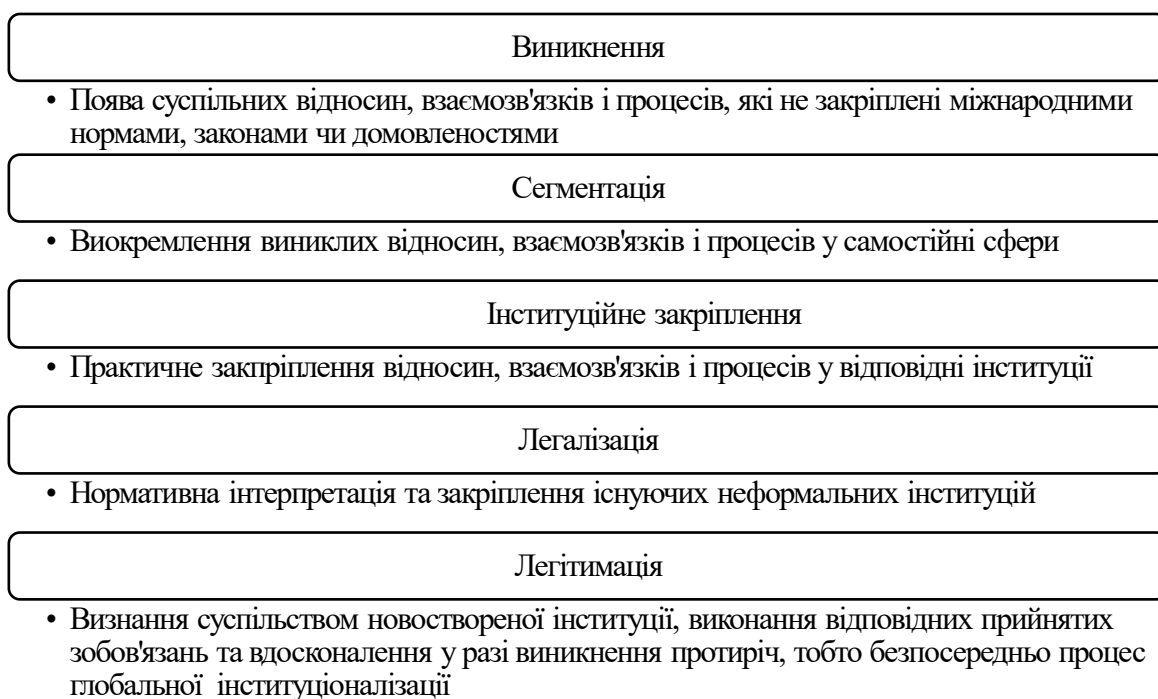


Рис. 1.4. Етапи створення глобальних інституцій*

*Складено автором за матеріалами [102].

Другий етап пов'язаний з формуванням особливих професійно-корпоративних видів діяльності, які обслуговують відособлений сектор.

На третьому етапі розвиток отримують не тільки неформальні, а й формальні правила у відособлених секторах.

Для четвертого етапу характерне заснування інституцій-установ у формі асоціацій, союзів, об'єднань, що контролюють і захищають діяльність учасників, вирішують зовнішньоторговельні протиріччя всередині власного інституційного середовища.

На п'ятому етапі відбувається інституціоналізація процедур і операцій, які регулюють обмін повноваженнями рівноправних учасників системи та всі аспекти взаємодії сторін.

Процесу глобальної інституціоналізації притаманні три ознаки. Перша – ступінь охоплення. За цією ознакою можна виділити національну і глобальну інституціоналізацію. Глобальна – охоплює всі сектори світової економіки, національна – тільки сектори національної економіки [17]. У межах СОТ відбувається як глобальна,

так і національна інституціоналізація міжнародних економічних відносин. Друга ознака пов'язана з тим, хто є ініціатором глобальної інституціоналізації. За цією ознакою можна виділити спонтанну і декретовану інституціоналізацію. Декретована здійснюється державними органами країн, а спонтанна – юридичними особами без допомоги вищих власних органів. Третя ознака – напрямки. Декретована та спонтанна інституціоналізація можуть розвиватися у різних напрямках. Одним з таких напрямків є інституціоналізація системи міжнародної торгівлі.

Можна виокремити дві взаємозв'язані форми глобальної інституціоналізації (рис. 1.5).

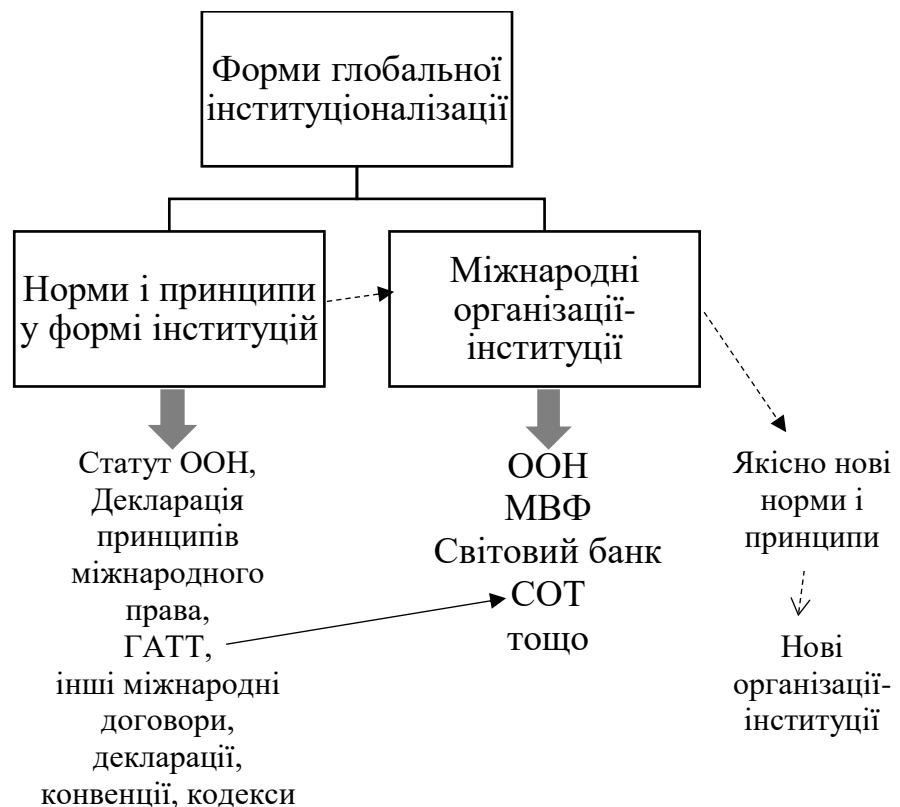


Рис. 1.5. Форми глобальної інституціоналізації*

*Розроблено автором.

З одного боку, глобальна інституціоналізація проявляється у виникненні норм і принципів міжнародного права, з іншого, у заснуванні міжнародних організацій інституцій. Отже, глобальна інституціоналізація – це процес, що характеризується упорядкуванням, стандартизацією і формалізацією міжнародних торговельних відносин в глобальних умовах розвитку, наближенням «типів поведінки» до «правил

гри», виникненням міжнародних організацій та/або інституцій на чолі з СОТ з метою лібералізації міжнародної торгівлі й регулювання торговельно-політичних відносин держав-членів. Тобто вона передбачає не тільки розробку формальних «правил гри», а й перетворення їх на неформальні «типи поведінки», прийняті у суспільстві.

СОТ, з одного боку, – це організація-інституція, яка є провайдером глобальної, регіональної, секторальної та галузевої інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. Прикладом глобальної інституціоналізації в межах СОТ є багатосторонні угоди, дія яких розповсюджується на всіх членів СОТ. Регіональна інституціоналізація відрізняється насамперед географічно суворо окресленими масштабами своєї діяльності (регіональні торговельні угоди, створені в межах СОТ, зокрема НАФТА, АТЕС, ЄС). Секторальна інституціоналізація може бути глобальною та регіональною і характеризується функціонуванням у різних сферах світової економіки. Прикладами є СОТ – у сфері міжнародної торгівлі, у валютній сфері – МВФ, МБРР, МФК, МАР, у кредитній – Лондонський та Паризький клуби тощо. Діяльність галузевої глобальної інституціоналізації спрямована на розвиток відповідних секторів світової економіки. Її прикладом у межах СОТ зазвичай є плюрилатеральні угоди, дія яких, на відміну від багатосторонніх, розповсюджується виключно на одну сферу та охоплює не всіх членів СОТ, а тільки їх частину. Сучасна система міжнародної торгівлі, в основі якої знаходиться СОТ зі своїми організаційно-інституційними особливостями, є предметом значного історичного дискурсу, без вивчення якого її розуміння є неповним.

Отже, систематизація теоретичних засад дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі дозволила удосконалити теоретико-категоріальний апарат дослідження глобальної інституціоналізації шляхом авторського уточнення терміна «глобальна інституціоналізація» та доведення недоцільності використання двох термінів «інститут» та «інституція» у вітчизняних економічних дослідженнях та їх тотожності; трактування поняття «інституція» та «організація» на основі розгляду двоїстої сутності СОТ, яка є результатом глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, а саме організацією-інституцією за формою, в якій організаційна

складова є провайдером подальшої глобальної інституціоналізації, а інституційна – сприяє розробці, втіленню та дотриманню нових «правил гри» та «типів поведінки».

1.2. Ретроспектива розвитку системи міжнародної торгівлі

Процес глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі бере свій початок у ХІХ ст. Формування і розвиток інституцій, які є одночасно провайдером та результатом цього процесу, є логічним наслідком таких сучасних тенденцій світових політико-економічних процесів як транснаціоналізація та інтернаціоналізація національних економік. Глобальна інституціоналізація вже давно стала масовим, а не разовим явищем, а це дозволяє вважати, що вона має закономірний і незворотний характер.

Було б неправильно розглядати розвиток системи міжнародної торгівлі як лінійний процес. Позитивні зрушення в процесі її побудови часто нівелювалися негативними, дії одних країн зі збільшення тарифів призводили до повернення старих обмежувальних практик, що означало крок назад для глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, основою якої є утворення, функціонування і розвиток ГАТТ/СОТ.

Якщо розглядати процес розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті утворення ГАТТ/СОТ як лінійний процес, що може бути корисним для цілей дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, то в такому разі її початком можуть бути односторонні дії однієї країни зі зняття торгових бар'єрів в одному секторі, які можуть вилитися у двосторонні угоди між країнами одного регіону, що охоплювали багато секторів, а потім і приєднання багатьох країн з різних регіонів до багатосторонніх угод. Кульмінацією цього процесу й може розглядатися створення СОТ (рис. 1.6), членами якої є переважна більшість країн і яка інституціоналізувала широкий спектр питань, що прямо або опосередковано впливають на міжнародну торгівлю.

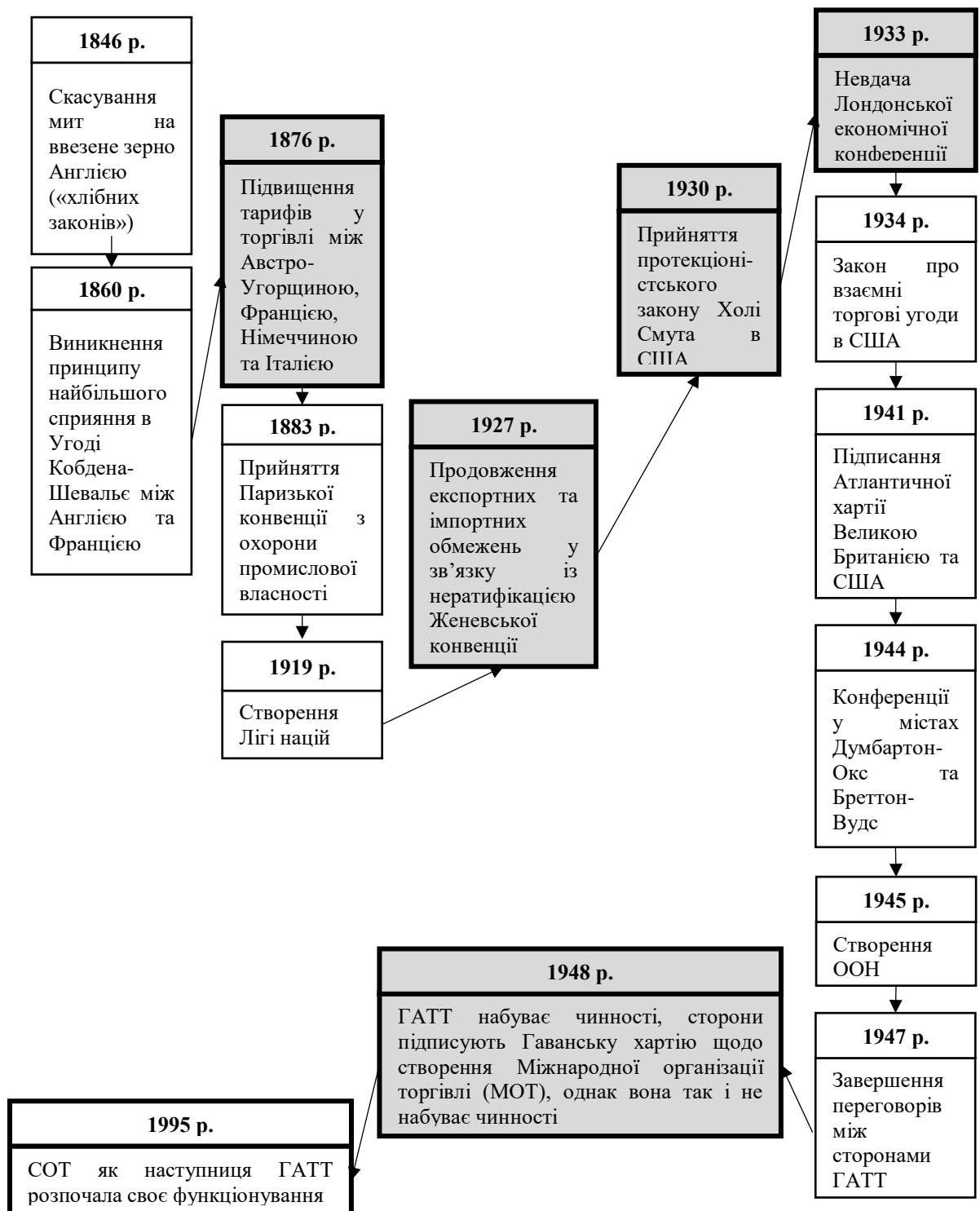


Рис. 1.6. Розвиток системи міжнародної торгівлі в контексті утворення ГАТТ/СОТ*

*Розроблено автором.

У 1988 році в рамках ГАТТ почалися переговори щодо зміцнення системи ГАТТ і створення на її основі міжнародної торговельної організації, яка б зайняла відсутню

третю ланку Бреттон-Вудської системи. Саме в цей час було вперше опубліковано книгу майбутнього Нобелівського лауреата Д. Норта, що була присвячена аналізу еволюції інституцій як чинника економічного розвитку, «Інститути, інституційні зміни та функціонування економіки». На думку Д. Норта, інституційні зміни – це складний процес, тому що граничні зміни (*changes in the margin*) можуть бути наслідком змін у правилах, неформальних обмеженнях, у способах і ефективності примусу до виконання правил і обмежень. Д. Норт називає інституційні зміни, як і технологічні, головними функціонування та розвитку економіки. Саме вони, за Д. Нортом, визначають те, як суспільства розвиваються в часі і таким чином є ключем до розуміння історичних змін [34].

З одного боку, процес глобалізації призводить до інтенсифікації міжнародної торгівлі. Наразі майже у всіх країнах світу зовнішня торгівля з відносно ізольованого сектора економіки перетворилася у загальний елемент господарського процесу. З іншого, сприяє гомогенізації світу, у тому числі й умов господарської діяльності, тобто глобальної інституціоналізації форм міжнародних економічних відносин. Поглиблення міжнародного поділу праці на сучасному етапі призводить до необхідності впровадження єдиних основ міжнародної взаємодії, формування глобальної економіки зі світовою системою фінансових ринків та інституцій наднаціонального регулювання, зокрема у системі міжнародної торгівлі, націлених на усунення перешкод для руху ресурсів, товарів і послуг, тобто до змін у глобальному та національних інституційних середовищах, що, у свою чергу, призводить до зростання рівня взаємозалежності країн світу. Проте ані СОТ, ані ГАТТ не є вихідним пунктом у процесі глобальної інституціоналізації. СОТ і ГАТТ як послідовні ступені розвитку системи міжнародної торгівлі стали можливими тільки завдяки змінам у правовій, економічній та політичній сферах (табл. 1.4).

Після того, як світовою спільнотою було визнано переваги мирного вирішення протиріч, суверенітет кожної окремої держави, можливість підписання обов'язкових для всіх сторін-учасниць угод (*binding agreements*) можна говорити про початок глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі.

Таблиця 1.4

Передумови глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі*

Правова сфера	Економічна сфера	Політична сфера
1625 р. – «Про закон війни та миру» Г. Гроція стає першою працею з міжнародного права, автор якої наполягає на свободі судноплавства	1748 р. – «Про дух закону» Ш. де Монтеск'є стає першою працею, що затверджує мирну природу міжнародної торгівлі	1814-1815 рр. – Віденський конгрес та створення Центральної комісії з навігації по Рейну, яка є першою регіональною торговою організацією
1648 р. – Вестфальський мир, який затвердив принцип суверенітету та юридичного рівноправ'я країн світу	1778 р. – публікація праці А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів», у якому вперше були опубліковані послідовні аргументи вільної торгівлі на основі теорії абсолютних переваг	1865 р. – створення першої міжнародної організації Міжнародного союзу електрозв'язку
1748 р. – праця Емера де Ваттеля знаменує собою перехід від природного до позитивного права, яке є основою сучасного міжнародного права	1791 р. – А. Гамільтон публікує «Дослідження мануфактур», в якому обґрунтовуються недоліки вільної торгівлі для країн, що розвиваються, бо в них немає абсолютних переваг перед розвиненими країнами	1899 р. – Гаазька мирна конференція, на якій народжується ідея вирішення зовнішньоторговельних протиріч у Міжнародному арбітражному суді
1795 р. – І. Кант пише про необхідність створення міжнародної організації в праці «До вічного миру»	1817 р. – Д. Рікардо публікує працю «Про принципи політичної економіки та оподаткування», у якій викладається теорія відносних переваг, яка може стати основою міжнародної торгівлі	1919 р. – створення Ліги Націй та Міжнародної організації праці

*Таблиця складена автором за матеріалами: [216].

Однак на практиці ця зміна послідовних етапів була більш складною: яскравим прикладом є відсутність консенсусу серед країн-членів СОТ на сучасному етапі, яка призводить до затягування лібералізації на Дохійському раунді перемовин, що триває вже на 13 років довше, ніж це планувалося. У таблицях 1.5, 1.6, 1.10, 1.13 надано оцінку впливу кожної з подій етапів розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації («+» – позитивний, «-» – негативний).

Початок I етапу і перемогу сучасних концепцій у правовій, економічній і політичній сферах відзначає скасування протекціоністських «хлібних законів» в Англії (1846 р.) та угода Кобдена-Шевальє між Великобританією та Францією, яка вперше в історії зв'язувала дві країни через режим найбільшого сприяння (табл. 1.5).

Надалі глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі також не була гомогенною, бо ідеї ще не укоренилися в колективній свідомості світової

спільноти, однак протекціоністські закони більш не відповідали вимогам часу, тому кожного разу суспільство поверталось до ідей вільної торгівлі. Сучасна система міжнародної торгівлі постала з руїн Другої світової війни, її створенню світ здебільшого зобов'язаний Великій Британії і США. У 1941 році було підписано Атлантичну хартію між двома країнами, яка стала основою налагоджування торговельних зв'язків між країнами, а в 1947 р. 23 країнами було прийнято перший документ, що інституціоналізував систему міжнародної торгівлі – ГАТТ.

Таблиця 1.5

I етап глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі та його вплив на розвиток системи міжнародної торгівлі*

Рік	Домовленості з трансформації системи міжнародної торгівлі	Вплив
1846	Парламент Англії скасовує протекціоністські хлібні закони, нав'язані меркантилістською доктриною	+
1860	Угода Кобдена-Шевальє між Великою Британією та Францією є першим з законів, які зв'язують європейські країни через режим найбільшого сприяння	+
1876	Обмеження існуючої системи двосторонніх угод виявляються, коли Франція, Німеччина й Італія підвищують тарифи у відповідь на подібні дії зі сторони Австро-Угорщини	-
1833	Прийняття Паризької конвенції з охорони промислової власності, яка стає частиною СОТ у зв'язку з її включенням до Угоди з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (TRIPS)	+
1919	Створення Ліги націй	+
1927	Ліга націй намагається запровадити Женевську конвенцію щодо заборони експортних та імпорتنих обмежень, однак вона залишається не ратифікованою	-
1930	Конгрес США підписує протекціоністський закон Холі-Смута, після чого обмежувальні заходи приймаються в багатьох інших країнах	-
1933	На Лондонській економічній конференції не вдається розробити колективну стратегію боротьби з Великою Депресією	-
1934	У США приймають закон про взаємні торгові угоди, який стає зразком двосторонніх угод ГАТТ	+
1941	Підписання Атлантичної Хартії Великобританією та США, основою якої є налагоджування торговельних зв'язків між країнами для їх економічного процвітання	+
1945	Створення ООН на конференції в Сан-Франциско	+
1947	Завершення переговорів між 23 первинними учасниками Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ)	+
1948	ГАТТ як тимчасова заміна Міжнародній організації торгівлі (МОТ) набуває чинності, проте Гаванську хартію про МОТ так і не затверджують	+/-

*Таблиця складена автором за матеріалами [216].

II етап глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі розпочався з підписання ГАТТ та завершився провалом існуючої системи міжнародної торгівлі на восьмому раунді перемов, присвяченого торгівлі послугами, інвестиціями та торговельним аспектам прав інтелектуальної власності (табл. 1.6).

Аналіз угод Уругвайського раунду свідчить, що питаннями, які регулювалися ГАТТ, займалися також більше 20 міжнародних організацій (табл. 1.7), що могло призвести до проблеми когерентності.

Таблиця 1.6

II етап глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі та його вплив на розвиток системи міжнародної торгівлі*

Рік	Домовленості з трансформації системи багатосторонньої торгівлі	Вплив
1949	Подальше зменшення тарифів, підписання ГАТТ 10 новими учасниками, розробка разом з ЮНЕСКО угоди про національні цінності під час другого (Аннесійського) раунду переговорів	+
1950	Президент США Трумен виключає Гаванську хартію про МОН, проводиться третій (Торкський) раунд переговорів	+/-
1954-1955	Конгрес США не погоджується на створення Міжнародної організації торгової кооперації як заміну ГАТТ	-
1956	Четвертий (Женевський) раунд не призводить до істотних змін у системі багатосторонньої торгівлі	-
1960-1962	П'ятий (Діллонський) раунд переговорів присвячено створенню митного союзу ЄЕС	+
1964	Створення ЮНКТАД у межах ООН як альтернативного переговорного форуму	+
1964-1967	Шостий (Кенедійський) раунд переговорів, на якому обговорюються подальші зменшення тарифів та обмеження нетарифних бар'єрів вільної торгівлі, однак США не ратифікує анти-демпінгові закони	+/-
1973-1979	У результаті сьомого (Токійського) раунду підписано декілька угод про зменшення тарифів та обмеження нетарифних бар'єрів вільної торгівлі	+
1975-1985	За ініціативою США створено Консультативну групу з 18 (пізніше 22) представників країн, яка стає виконавчим органом ГАТТ	+
1982	США не вдається переконати своїх партнерів розпочати новий восьмий раунд переговорів ГАТТ, який був би присвячений торгівлі послугами, інвестиціям та торговельним аспектам прав інтелектуальної власності	-

*Таблиця складена автором за матеріалами [216].

Учасники Уругвайського раунду перемовин ухвалили низку положень, призначених для вирішення зазначеної проблеми. Одним з них стала Декларація про внесок СОТ до досягнення більшої узгодженості глобальної економічної політики, що увійшла до Уругвайського пакету домовленостей. Міністрами членів СОТ було

визнано, що складнощі, витоки яких лежать не в торговельній площині, не можуть бути виправленими лише за допомогою заходів у торговельній сфері, і наголошено на важливості спільних зусиль з удосконалення глобальної економічної політики для ефективного впровадження досягнутих у межах Уругвайського раунду домовленостей [220, 145]. Розв'язання Дохійської кризи пов'язане з реформою СОТ і як організації, і як інституції.

Таблиця 1.7

Сфери взаємодії СОТ з іншими організаціями у сфері розвитку системи міжнародної торгівлі*

Угода	Інші міжнародні організації
Угода з сільського господарства	Спільний фонд з товарів ООН, ФАО, Міжнародна рада з зерна, Міжнародна організація з кави та інші міжнародні організації щодо груп товарів
Угода про впровадження статті VII ГАТТ	Всесвітня митна організація
Угода з правил походження товарів	
Угода про технічні бар'єри торгівлі	Міжнародна організація зі стандартизації, Міжнародна електротехнічна комісія
Угода з текстилю та одягу	Міжнародне бюро з текстилю та одягу
Угода щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності	ВООЗ, ВОІВ, Міжнародний союз з охорони нових сортів рослин
Угода щодо інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею	МВФ, Світовий банк, Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних суперечок
Рішення про заходи в інтересах найменш розвинених країн	Програма розвитку ООН, ЮНКТАД
ГАТС	ВООЗ, МОП, ЮНЕСКО, Всесвітня туристична організація, Міжнародний союз електрозв'язку
Домовленості про правила та процедури вирішення суперечок	Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок, Міжнародний суд ООН
Домовленості щодо платіжного балансу в ГАТТ	Світовий банк, МВФ

*Таблиця складена автором за матеріалами [227].

Відповідно до Статті V Угоди СОТ у Генеральній Раді є повноваження «розробити необхідні механізми для ефективної співпраці з міждержавними організаціями, чії функції пов'язані зі сферою діяльності СОТ». Тому у 1996 році було введено статус спостерігача у СОТ, щоб заохотити міжнародні організації стежити за ходом перемовин у СОТ. Слід зауважити, що статус спостерігача міжнародні

організації отримують не в СОТ, а в певному її органі, наприклад, Раді з торгівлі товарами.

Дані в таблиці 1.8 свідчать, що МВФ і ЮНКТАД мають статус спостерігача у всіх органах. До того ж Орган вирішення суперечок (ОВС) не має повноважень надавати іншим міжнародним організаціям статус спостерігача, проте МВФ має право брати участь у роботі цього органу СОТ).

Таблиця 1.8

Спряження міжнародних організацій та органів СОТ у сфері розвитку системи міжнародної торгівлі*

Міжнародні організації-спостерігачі в СОТ	Генеральна рада	Орган з огляду торговельної політики	Рада з торгівлі товарами	Рада з торгівлі послугами	Рада ТРІПС	Інші органи СОТ
Організації зі статусом спостерігача у Генеральній раді						
ФАО	+	+	+		+	+
МВФ	+	+	+	+	+	+
МТЦ	+			+		+
ОЕСР	+	+	+		+	+
ООН	+		+	+	+	+
ЮНКТАД	+	+	+	+	+	+
СБ	+	+	+		+	+
ВОІВ	+				+	+
Організації зі статусом спостерігача в інших головних органах СОТ						
ЄБРР	+					
ЄАВТ	+					
ІКАО				+/-		
МСЕ				+		
ІСТВ			+			
UPOV					+	
UPU				+		
ВМО			+		+	
ВООЗ				+/-	+/-	
ВТО				+/-		

*Таблиця складена автором за матеріалами [227].

СОТ також може бути спостерігачем в інших організаціях (табл. 1.9), проте зазвичай вона надає перевагу організаціям, які розташовані в Європі, зокрема в Женеві. СОТ має статус спостерігача в 13 міжнародних організаціях зі штаб-квартирою у

Женеві. Також СОТ співпрацює з міжнародними організаціями через їх представників, які входять до її персоналу, та за допомогою електронного обміну документами.

Таблиця 1.9

**Спряження СОТ та міжнародних організацій у сфері розвитку системи
міжнародної торгівлі**

СОТ як спостерігач в організаціях, що базуються в Женеві:
Базельська конвенція; ВООЗ; Європейська асоціація вільної; Конвенція про міжнародну торгівлю видами дикої фауни і флори; Міжнародний торговий центр; Міжнародна організація зі стандартизації; Економічна комісія ООН для Європи; Міжнародний союз з охорони нових сортів рослин; Стокгольмська конвенція; Роттердамська конвенція; Управління Верховного комісара ООН з прав людини; Конференція ООН з торгівлі та розвитку; ВОІВ.
СОТ як спостерігач в організаціях, що базуються в Європі:
ФАО; Група Африканських, Карибських та Тихоокеанських держав; Міжнародна рада з зерна; Міжнародна організація з збереження тунця; ОЕСР; Всесвітня митна організація; Міжнародний інститут дослідження рослин; Комісія ООН з права міжнародної торгівлі; ЮНЕСКО; Організація промислового розвитку ООН; Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату.
СОТ як спостерігач в організаціях, що базуються у Північній Америці:
МВФ; ООН; Світовий банк; Конвенція про біологічне різноманіття; Комісія ООН з питань сталого розвитку; Програма розвитку ООН.
СОТ як спостерігач в організаціях, що базуються в інших регіонах:
Форум тихоокеанських островів; Монреальський протокол Латиноамериканська економічна система Програма ООН з питань охорони навколишнього середовища.

*Таблиця складена автором за матеріалами [227].

Слід зазначити, що міжнародні неурядові організації не беруть безпосередньої участі в прийнятті рішень протягом Міністерських перемовин СОТ, проте мають вплив на глобальну інституціоналізацію системи міжнародної торгівлі через перемовини у межах СОТ.

Заключний акт Уругвайського раунду торговельних перемовин, окрім переліків поступок у торгівлі товарами та послугами кожного із членів ГАТТ, включає такі багатосторонні угоди, рішення та міністерські декларації:

- ГАТТ та Протокол Уругвайського раунду ГАТТ;
- Угода про сільське господарство;
- Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів;
- Рішення щодо заходів, що стосуються негативних наслідків програми реформ на найменш розвинених країнах і країнах, що розвиваються, які є нетто-імпортерами продовольства;
- Угода про текстиль і одяг;
- Угода про технічні бар'єри в торгівлі;
- Угода про торговельні аспекти інвестування;
- Угода про застосування статті VI ГАТТ (антидемпінгові заходи);
- Угода про застосування статті VII ГАТТ (оцінка митної вартості);
- Угода про передвідвантажувальну інспекцію;
- Угода про правила походження;
- Угода про процедури ліцензування імпорту;
- Угода про субсидії та компенсаційні заходи;
- Угода про захисні заходи
- Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС);
- Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності;
- Домовленість щодо правил і процедур вирішення суперечок;
- Рішення про досягнення більшої узгодженості у формуванні глобальної економічної політики;
- Угода про заснування СОТ.

У 1980-х роках представникам багатьох країн стала зрозумілою необхідність створення формальної організації, яка б стала наступницею інституції ГАТТ. Проте коли Канада та ЄС виступили з окремими ініціативами про створення Міжнародної торгової організації та Організації багатосторонньої торгівлі відповідно, багато країн мали свої сумніви, бо раніше Конгрес США так і не ратифікував угоду про Міжнародну торгову організацію, яка була їх ініціативою. Як результат, III етап був пов'язаний з пошуком оптимальної форми провідної інституції у сфері міжнародної торгівлі. Однак досягнення домовленостей у сфері сільського господарства дозволило у 1994 році прийняти рішення про створення якісно нової організації, повноваження якої б виходили за сферу діяльності ГАТТ (табл. 1.10).

Таблиця 1.10

III етап глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі та його вплив на розвиток системи міжнародної торгівлі*

Рік	Домовленості з трансформації системи багатосторонньої торгівлі	Вплив
1990	Слідом за Канадою, США пропонує створення Організації багатосторонньої торгівлі, однак Брюссельська міністерська конференція такого рішення не ухвалила	+/-
1991	Закінчено розробку проекту заключного акту Уругвайського раунду, який включає створення Організації багатосторонньої торгівлі (МТО)	+
1992	США і ЄС досягають компромісу в галузі сільського господарства	+
1993	Канада, ЄС, Японія та США домовляються про угоди щодо доступу до ринку	+
1994	Підписано всі угоди, досягнені в межах Уругвайського раунду ГАТТ, у Марракеші, Марокко та утворення Світової організації торгівлі (СОТ) як єдиної інституції, яка регулює міжнародну торгівлю	+

*Таблиця складена автором за матеріалами [227].

Початок функціонування у 1995 р. СОТ стало результатом поглиблення міжнародного поділу праці та глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі в межах ГАТТ. Правила системи багатосторонньої міжнародної торгівлі в межах СОТ, знижуючи невизначеність, зумовлюють більшу інформованість підприємств про зміни на зовнішніх ринках, пов'язаних з діяльністю інших суб'єктів. Крім того, оскільки раціональність суб'єкта залежить від ступеня його інформованості і здатності застосовувати надану інформацію у процесі прийняття рішення, правила виявляються умовою раціональності поведінки підприємств. Тільки тоді «правила

гри» перетворюються на «типи поведінки», тобто за наявності важелів примусу – організаційної складової інституцій. Саме тому заснування «організації-інституції» СОТ відзначило початок нового етапу розвитку системи багатосторонньої торгівлі. Коли діючим суб'єктом, який встановлює для країн-учасників світової торгівлі спільні інтереси та норми, є «організація-інституція» – СОТ, то стає більш ймовірним, що будуть створені також й інші ефективні організації, інституції, «організації-інституції», які будуть сприяти розвитку світової торгівлі й усіх країн.

Таким чином, спряження СОТ та міжнародних організацій (табл. 1.8, 1.9) було покликано стати двигуном подальшої трансформації системи міжнародної торгівлі, без якої є неможливим подальший розвиток держав, поєднаних спільним ланцюгом руху ресурсів, товарів і послуг. СОТ стала провідною інституцією в системі міжнародної торгівлі, завдяки гарантіям якої вдалося підняти обсяги світового експорту товарів та послуг у 2017 році до 27,01 трлн дол. США і забезпечити темпи зростання світової економіки на рівні 2,2% в часи рецесії і 5,5% в середньому за 23 роки існування організації [64]. Наразі 98,2% світової торгівлі припадає на країни-члени СОТ.

СОТ об'єктивно сприяє процесу інтенсифікації експорту товарів та послуг за рахунок глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі: за більш ніж піввікову історію ГАТТ/СОТ було розроблено систему правил і принципів міжнародної торгівлі, обов'язкових для всіх її 164 держав-учасниць. Конференція ООН з торгівлі та зайнятості затвердила ГАТТ у 1947 р. між 23-ма країнами. Тоді ГАТТ охоплювала 45 тис. тарифних поступок і розповсюджувалися на торгівлю, обсяг якої становив майже 10 млрд. дол. (1/5 світової торгівлі). Планувалося, що вона буде функціонувати з 1 січня 1948 року і до введення в чинність Статуту Міжнародної організації торгівлі – третьої у системі Бреттон-Вудської організацій (разом із Світовим банком і МВФ). Однак цей етап глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі було завершено тільки 1 січня 1995 р., коли відповідно до рішень Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, який відбувався у 1986-1994 роках і в якому взяли участь 130 держав, розпочала свою

діяльність СОТ, що стала новою ланкою у процесі глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі [214].

Саме з утворенням СОТ 1 січня 1995 р. пов'язаний початок сучасного (IV) етапу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі і проблеми з завершенням Дохійського раунду в його межах, які змушують замислитись про створення прецеденту ухвалення рішень абсолютною більшістю, можуть ознаменувати початок нового етапу глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі, в якому СОТ або/та регіональним торговельним угодам належить роль головних інституціоналізуючих сил [221].

У листопаді 2001 року у місті Доха члени СОТ домовились про початок нового раунду перемовин. Мандат раунду містить 21 тему [117]. Серед них:

- торгівля сільськогосподарськими товарами;
- доступ на ринок несільськогосподарських товарів;
- торгівля послугами;
- торгівля й інвестиції;
- захист прав інтелектуальної власності;
- вирішення зовнішньоторговельних протиріч;
- сприяння торгівлі;
- прозорість процедур державних закупівель;
- інструменти захисту торгівлі;
- торгівля і конкуренція;
- електронна торгівля;
- спеціальний та диференційований режим;
- торгівля та захист довкілля;
- технічна співпраця та розвиток спроможності країн;
- проблеми найменш розвинутих країн.

Серед основних питань, на вирішення яких спрямований Дохійський раунд, основними є такі [202]:

1. Сільське господарство (забезпечити більш вільний доступ до ринків, усунення експортних субсидій, зменшуючи підтримку національного виробника, вирішення проблем країн, що розвиваються, а також питань, поза торговельною сферою, зокрема продовольча безпека та розвиток сільських районів);

2. Доступ на ринки несільськогосподарської продукції (зменшити або, якщо можна, ліквідувати тарифи, зокрема високі тарифи, тарифні піки та тарифну ескалацію, встановлення більших тарифів на промислові товари, менших – на матеріали, а також обмеження нетарифних бар'єрів, зокрема на продукцію, яка має експортний потенціал у країнах, що розвиваються;

3. Послуги (поліпшення доступу до ринків і зміцнення правил на базі ініціативи національних урядів за двома напрямками:

- Двосторонні та/або багатосторонні (за участю тільки деяких членів СОТ) перемовини;

- Багатосторонні перемовини між усіма членами СОТ для глобальної інституціоналізації певних норм і правил).

4. Правила (уточнення і вдосконалення угод, що охоплюють антидемпінгові та компенсаційні заходи та субсидії, з урахуванням їх важливості для країн, що розвиваються);

5. Навколишнє середовище (перші перемовини в межах ГАТТ/СОТ з торгівлі та охорони навколишнього середовища розвиваються у двох напрямках:

- Більш вільна торгівля екологічними товарами (вітряними турбінами, сонячними панелями, енергозберігаючими технологіями);

- Природоохоронні угоди (поглиблення співпраці з секретаріатами екологічних міжнародних організацій і узгодження правил торгівлі та екологічних норм).

6. Багатосторонній реєстр вин і спиртних напоїв (полегшити захист вин і спиртних напоїв в країнах-учасниках).

7. Інші питання інтелектуальної власності (деякі країни-учасниці наполягають на створенні реєстру інших об'єктів прав інтелектуальної власності).

8. Вирішення зовнішньоторговельних протиріч (удосконалення та уточнення функціонування ОВС у межах СОТ).

Проте метою Дохійського раунду є не тільки лібералізація торгівлі, а й посилення глобального економічного зростання, що обумовлює надання пріоритету питанням країнам, що розвиваються. Країни із середнім і низьким рівнями доходів (з доходом вище середнього, нижче середнього та низьким доходом за методологією Світового банку або країни, що розвиваються) характеризуються високими темпами зростання обсягів ВВП, ВВП на душу населення та експорту товарів і послуг у 2000-2017 рр. (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

Темпи зростання ВВП, ВВП на душу населення та експорту країн з високим та середнім/низьким доходом*

Зростання показників (%)		1960-ті	1970-ті	1980-ті	1990-ті	2000-ті	2010-2017
Країни з високим доходом	ВВП	9,77	14,03	7,90	5,01	4,91	2,18
	ВВП на душу населення	8,56	12,96	7,09	4,24	4,16	1,57
	Експорт товарів і послуг	13,84	19,32	7,73	6,77	7,62	4,52
Країни з середнім та низьким доходом	ВВП	11,30	13,78	5,48	4,36	12,25	7,34
	ВВП на душу населення	8,66	11,35	3,36	2,42	10,48	5,76
	Експорт товарів і послуг	7,35	22,14	5,79	7,71	14,11	6,93

*Таблиця складена автором за матеріалами: [209].

Темпи зростання ВВП, ВВП на душу населення та експорту країн з середнім та низьким доходом продовжують збільшуватися, у той час як темпи зростання обсягів ВВП, ВВП на душу населення та експорту країн з високим доходом, тобто найбільш розвинених країн, уповільнюються. Темп зростання у 2010-2017 рр. обраних показників країн, що розвиваються, були у 2,85 рази більші, ніж розвинених країн.

Проте частка країн, що розвиваються, у світовому ВВП та експорті залишається значно меншою, ніж частка розвинених країн. З 1960-х рр. вона зросла у середньому за обраними показниками на 16,32% (табл. 1.12). Однак ВВП на душу населення країн з високим доходом практично у 10 разів більший,

ніж тих, що розвиваються, а їх доля у світовому ВВП відповідає принципу Парето.

Таблиця 1.12

**Частка країн з високим та середнім/низьким доходом у світовому
обсязі ВВП, ВВП на душу населення та експорту***

Частка груп країн у світовому обсязі (%)		1960-ті	1970-ті	1980-ті	1990-ті	2000-ті	2010-2017
Країни з високим доходом	ВВП	81,76	81,71	82,13	84,29	79,15	65,67
	ВВП на душу населення	338,30	358,71	444,94	445,17	451,74	387,86
Частка груп країн у світовому обсязі (%)		1960-ті	1970-ті	1980-ті	1990-ті	2000-ті	2010-2017
Країни з середнім та низьким доходом	Експорт товарів і послуг	81,50	81,31	81,43	82,69	76,97	69,92
	ВВП	8,82	8,91	8,85	7,74	10,30	17,00
	ВВП на душу населення	18,50	18,35	18,73	16,80	22,23	36,85
	Експорт товарів і послуг	8,67	9,00	9,15	8,28	11,28	14,79

*Таблиця складена автором за матеріалами: [209].

Незважаючи на високі темпи зростання обсягів ВВП, ВВП на душу населення та експорту у 2000-2017 рр. у країнах з середнім та низьким доходом (табл. 1.9), їх відносні показники залишаються у десятки разів нижчими за частку розвинених країн у світовому обсязі (табл. 1.8), тому цілком логічним і правильним для Дохійського раунду перемовин у межах СОТ було рішення зосередитися саме на них як на ринках з найбільшим потенціалом.

Очікувалося, що Дохійський раунд завершиться до 1 січня 2005 року, однак станом на кінець 2019 року Дохійський раунд все ще триває. До цього часу члени СОТ не дійшли консенсусу з низки питань, серед яких більш за все зовнішньоторговельних протиріч викликають переговори щодо сільського господарства. Це пов'язано з прагненням країн, що розвиваються, затвердити для себе більше поступок від розвинутих країн. Дохійський раунд у межах ГАТТ/СОТ став початком IV етапу глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі, який повинен створити систему більших можливостей для країн, що розвиваються (табл. 1.13).

Таблиця 1.13

**IV етап глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі та його вплив
на розвиток системи міжнародної торгівлі***

Рік	Домовленості з трансформації системи багатосторонньої торгівлі	Вплив
1995	Початок функціонування СОТ	+
2002	Комітет з торговельних переговорів погоджує процедуру проведення переговорів і обирає головуєчих переговорних груп	+
2003	Строки переговорів щодо сільського господарства та послуг не виконуються	-
2004	Створено часткову основу для закінчення Дохійського раунду	+/-
2005	Дохійський раунд не закінчується, як спочатку планувалося. Шоста Міністерська конференція в Гонконгу розробляє угоду про усунення сільськогосподарських експортних субсидій, але інші суперечливі питання у сфері сільського господарства залишаються невирішеними	+/-
2006	Термін вирішення всіх суперечливих питань у сфері сільського господарства, визначений у Гонконгу, спливає. Генеральний секретар П. Ламі призупиняє переговори після того, як G6 заходить у глухий кут у сфері сільського господарства	-
2007	Генеральний секретар П. Ламі закликає до відновлення перемовин, однак після успіху перемовин у Делі, G4 не вдається виробити спільні рішення у Потсдамі	+/-
2008	Публікуються проекти рішень з сільського господарства. Женевська міністерська конференція практично завершує Дохійський раунд, однак США і Індія не знаходять консенсусу щодо захисних обмовок у сфері сільського господарства. Публікуються переглянуті проекти домовленостей	+/-
2011	Головуючі переговорних груп публікують звіти про стан перегляду домовленостей	+
3-7 грудня 2013 р.	Прийняття Балійського пакету рішень, спрямованих на спрощення і сприяння торгівлі, розширення пліорилатеральної угоди про інформаційні технології	+
2014	Генеральний секретар СОТ Р. Азеведу, виступаючи на черговому засіданні комітету СОТ з торговельних переговорів після саботування прийняття Балійських рішень Індією та країнами, що її підтримують, заявляє: «Сьогодні я більше не намагаюся попередити вас про те, що ми можемо опинитися в потенційно небезпечній ситуації, я хочу сказати, що ми в ній перебуваємо прямо зараз». Усвідомлення необхідності створення прецеденту ухвалення рішень абсолютною більшістю	-
15-19 грудня 2015 р.	Прийняття Найробського пакету рішень, які мають на меті спрощення і сприяння торгівлі, непідтвердження Дохійської програми розвитку, на чому наполягали країни, що розвиваються, розширення пліорилатеральної Угоди про інформаційні технології	+/-
2017	Набуття чинності Угодою про спрощення та сприяння торгівлі	+

*Таблиця складена автором за матеріалами [227].

Ключовим досягненням 9-ої Міністерської конференції СОТ стало ухвалення першої в історії СОТ пліорилатеральної Угоди про спрощення та сприяння торгівлі (TFA – Trade Facilitation Agreement), метою якої є систематизація і спрощення митних

процедур, наприклад, при обміні документами, збільшення транспарентності заходів контролю, сприяння підвищенню ефективності торгівлі, а також конкурентоздатності малого та середнього бізнесу. Вона стала центральним елементом «Балійського пакету», який ознаменував критичний крок на шляху відновлення довіри до СОТ не лише як переговорного форуму і регулятора, а й невід'ємної частини сучасної багатосторонньої торговельної системи. Станом на кінець 2019 року до неї приєдналося 137 держав-членів СОТ.

Ще одне надбання, – Угода про спрощення торгівлі (ТФА), набула чинності 22 лютого 2017 року після її ратифікації двома третинами від членства у СОТ. Очікується, що повна імплементація Угоди зменшить витрати на глобальну торгівлю в середньому на 14,3%. Прогнозується, що зниження торгових витрат для африканських країн та найменш розвинених країн (НРС) буде найменшим. Крім того, за прогнозом експертів, Угода про спрощення торгівлі призведе зростання світового експорту до 2,7% на рік і ВВП – більш ніж 0,5% на рік. Уперше в історії СОТ вимога щодо імплементації Угоди була безпосередньо пов'язана зі спроможністю країни це зробити. Крім того, в Угоді зазначається необхідність надання допомоги країнам, що б вони могли досягти цього потенціалу [211], [206].

«Балійський пакет» також містив низку рішень, поданих Генеральною радою в таких галузях, як електронна торгівля та скарги про порушення ситуації в галузі торгівлі інтелектуальною власністю. Під час Балійської міністерської конференції вдалося розширити плюрилатеральну Угоду про інформаційні технології (Міністерську декларацію про торгівлю товарами для інформаційних технологій), яка набула чинності ще у 1997 р. (ІТА-1). ІТА-1 підписали 84 члени СОТ [95]. Однак слід зазначити, що розширення Угоди про інформаційні технології не є однозначно позитивною подією для країн, що розвиваються. Електронна промисловість Китаю отримала значні вигоди від участі у ІТА-1, у той час успіхи Індії були пов'язані із значними витратами, що обумовлено відмінностями у структурі галузей електронної промисловості двох країн, національному інституційному середовищі та політичних підходах [16].

Проте 10-та Міністерська конференція, яка пройшла у Найробі 2015 року, повністю відійшла від підтримки країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн (НРК). Країни, що розвиваються на чолі з Індією, наполягали на підтвердженні Дохійської програми розвитку, але їх вимоги не були задоволені. Відсутність однаковості щодо підтвердження цих рішень продемонструвала значне відхилення від основного принципу прийняття рішень на основі консенсусу в СОТ.

«Найробіський пакет» охоплював три сфери [76]:

1. Сільське господарство (спеціальний механізм захисту для країн, що розвиваються, державне забезпечення харчової безпеки, конкуренції експорту).
2. Виробництво бавовни.
3. Питання, пов'язані з НРК (преференційні правила походження для найменш розвинених країн, здійснення преференційного режиму на користь послуг та постачальників послуг найменш розвинених країн та збільшення участі НРК у торгівлі послугами).

З шести пунктів так званого «Найробіського пакету» два були цікавими для НРС та країн, що розвиваються, зокрема Індії, – остаточне вирішення проблеми державного регулювання продовольчої безпеки та спеціальні захисні заходи (SSM) для захисту фермерів від імпорту. Все, що було вирішено, полягає в тому, що країни-члени з країн, що розвиваються, матимуть право використовувати ці заходи, але вони повинні бути обговорені. Це означає, що у цій сфері не відбулося жодного прогресу з Міністерської конференції в Гонконгу, яка відбулася ще у 2005 році. «Найробіський пакет» передбачив скасування всіх експортних субсидій: розвиненими країнами – до кінця 2015 р., тими, що розвиваються, – до кінця 2018 р., НРК – 2030 р. Причому було продовжено строк чинності статті 9.4 Угоди про сільське господарство, яка дозволяє країнам, що розвиваються, субсидіювати витрати на маркетинг, навантажувальні та відвантажувальні роботи, модернізацію й міжнародні перевезення в контексті експорту [167].

Одним з найважливіших успіхів Найробіської міністерської конференції є розширення Угоди про інформаційні технології (ІТА-2). В огляді світової торгівлі 2017 року ця подія описана як «найбільш успішна спроба лібералізації торгівлі під егідою

COT з моменту утворення організації у 1995 році». Наразі ІТА-2 підписали 52 країни-члени COT. ІТА-2 закріпила зняття тарифів за 201 позицією, які охоплюють 1,3 трлн дол. США, тобто приблизно 7% світової торгівлі до 2024 року. Тарифи на 89% вартості торгівлі інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ) повинні бути скасовані протягом трьох років, тобто до кінця 2019 року. Охоплені угодою товари становлять близько 97% світової торгівлі ІКТ [201]. Слід відзначити, що це скорочення тарифів є найбільшим за 18 років функціонування COT. За словами генерального директора COT Р. Азеведу, зазначена угода демонструє можливість досягнення компромісу і є прикладом для подальших перемовин у межах системи COT і довгоочікуваного завершення Дохійського раунду перемовин [214].

Незважаючи на те, що країни, які розвиваються, наполягали на підтвердженні Дохійського порядку денного розвитку під час зустрічі в Найробі, деякі офіційні представники розвинених країн стверджували, що бажаний результат включає в себе розробку та вдосконалення нового порядку денного Дохійського раунду перемовин [167]. На думку авторів, важливим і актуальним залишається звернути увагу на проблеми країн, що розвиваються, бо їх середньорічні темпи зростання ВВП та експорту товарів і послуг є більшими, ніж у розвинених країн, а їх частка у світових обсягах ВВП та експорту залишається малою, тому вони є ринками з більшим потенціалом для розвитку.

Як слабкі гравці на міжнародній арені, і з огляду на їхню велику залежність від міжнародної торгівлі, НРК та країн, що розвиваються, зацікавлені в добре інституціоналізованій системі міжнародної торгівлі. Така система підвищує їхню здатність вести переговори, дозволяючи формувати ефективні коаліції для поглиблення своїх інтересів розвитку, чого неможна досягти шляхом двосторонніх переговорів. З точки зору НРК, перспектива підписання мегарегіональних угод традиційно була проблемою. До того ж ці угоди, як правило, є винятковими, і тому вони де-факто вилучають певні елементи з Дохійського раунду (наприклад, послуги), що в кінцевому підсумку зменшує можливості для НРК укладання компромісів для просування власних пріоритетів у таких сферах, як безпека продуктів харчування або доступ до ринку [158]. З цих причин повернення COT до центру міжнародного

торгового управління стало пріоритетом для країн, що розвиваються, і, можливо, Дохійський раунд – остання можливість досягти цього.

З системної точки зору, СОТ залишається єдиною платформою, за допомогою якої країни, що розвиваються, можуть впроваджувати свої інтереси в правилоторгівлі. Подальший відступ від основного принципу прийняття рішень на основі консенсусу в СОТ та збільшення кількості плюрилатеральних домовленостей за участі розвинених країн, не тільки має вплив на багатосторонню торговельну систему, а й позбавляє країни, що розвиваються, їх права впливати на характер торгівлі. Переваги для країн, що розвиваються, можуть бути сумнівними, але, незважаючи на всі виклики, нові сфери, закріплені угодами, означають більш комплексну інституціоналізацію торгівлі, отже, простіше розширення експорту НРК та країн, що розвиваються, якщо вони навчаються грати за правилами.

На 11-ій Міністерській конференції, яка пройшла у грудні 2017 року в Буенос-Айресі, були прийняті такі рішення [129]: Міністерське рішення щодо субсидій у галузі рибальства; Робоча програма щодо електронної торгівлі; Роз'яснення застосування Угоди про торговельні аспекти інтелектуальної власності; Робоча програма щодо малих економік; Створення робочої групи зі вступу до СОТ Південного Судану.

В останній день конференції було оголошено про нові ініціативи, на які будуть спрямовані переговори в межах СОТ: електронна комерція, сприяння інвестуванню у мікро-, малі та середні підприємства (MSMEs). Також під час конференції була опублікована Буенос-Айреська декларація про жінок і торгівлю, започаткована ініціатива «Ефективна електронна комерція» та оголошено Google першим Чемпіоном світу СОТ та Міжнародної торгової палати з питань малого бізнесу світу з питань малого бізнесу.

Отже, Дохійський раунд переговорів триває вже 16 років. Водночас, продовжується і IV етап глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. Дата завершення Дохійського раунду переговорів неодноразово переносилась, що сприяло появі точки зору про провал політики багатосторонності в межах СОТ. Проте протягом останніх 15 років більшість членів СОТ уже лібералізували значну частину тарифів (табл. 1.14). І з цього боку Дохійський раунд був набагато успішним за

попередні. Більш того, саме протягом нього членами СОТ стали такі великі економіки, як Китай і РФ.

Таблиця 1.14

Зниження тарифних ставок протягом Дохійського раунду

Регіон	Тарифні ставки, %				Зниження тарифних ставок, %	
	2001		2016			
	середні	середньо-зважені	середні	середньо-зважені	середні	середньо-зважені
Південна Азія	20,77	18,36	11,70	10,13	43,67	44,83
Європа і Центральна Азія	5,36	4,14	3,94	3,01	26,49	27,29
Близький схід і Північна Африка	13,83	11,65	5,45	3,88	60,59	66,70
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	7,27	6,81	5,96	4,68	18,02	31,28
Центральна та Західна Африка	14,51	10,98	10,68	7,63	26,40	30,51
Латинська Америка і держави Карибського басейну	11,40	10,08	10,42	8,17	8,60	18,95
Північна Америка	4,50	1,86	2,91	1,62	35,33	12,90
<i>Світ</i>	<i>11,09</i>	<i>9,13</i>	<i>7,29</i>	<i>5,59</i>	<i>31,30</i>	<i>33,21</i>

*Таблиця складена автором за матеріалами: [124].

Серед причин гальмування лібералізації міжнародної торгівлі на Дохійському раунді переговорів є наступні:

1. Велика кількість членів СОТ, кожен з яких має власні зовнішньоторговельні інтереси. Проти 1947 року, початком функціонування ГАТТ, склад учасників СОТ зріс майже у 8 разів. Більш того, 78% членів СОТ наразі є країнами, що розвиваються [232]. Їх інтереси щодо лібералізації торгівлі співпадають з тими, що відстоюються.

2. «Single Undertaking» (принцип консенсусу) дозволяє сторонам поступово знайти компроміс у всіх питаннях, але на практиці прийняття рішень «пакетом» пов'язане із величезною кількістю труднощів [209]. Наразі компроміс у деяких сферах, наприклад, сільському господарстві, між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, не є можливим. Це призводить до гальмування Дохійського раунду.

3. Зміна паритету у середині СОТ. Час цілковитого домінування США і ЄС закінчився, усе більшу роль стали відігравати країни, що розвиваються, зокрема, Індія і Бразилія, зовнішньоекономічні інтереси яких не співпадають з розвиненими країнами Півночі та Заходу.

4. Зменшення впливу США на світову економіку. Це призвело до того, що СОТ залишилася без ключового гравця, який направляв би в необхідному руслі інших учасників системи міжнародної торгівлі [132]. В умовах незалежності жодна держава не може взяти на себе зобов'язання щодо забезпечення суспільних благ, які є необхідними для стабільного функціонування глобальної економіки та дієвого контролю над міжнародними інституціями, що вказує на необхідність «глобальної інституціоналізації світової економіки» [42].

5. Багато країн, що розвиваються, та найменш розвинені країни вважають лібералізацію нав'язаною і блокують усі нові угоди, гальмуючи Дохійський раунд переговорів.

6. Застосування особливого і диференційованого режиму до найменш розвинених країн поставило під питання рівноправність усіх членів системи СОТ. До того ж країни, що розвиваються, є дуже неоднорідною групою, що робить несправедливим застосування цього режиму одразу до всіх.

7. Після восьми раундів переговорів у межах СОТ тарифи на більшість товарних позицій були значно зменшені, а ті, які залишилися, є стратегічно важливими для певних країн [221].

8. Глобальна фінансова криза, міжнародний тероризм, екологічні проблеми висвітлили негативні риси процесу глобалізації і призвели до посилення протекціоністських тенденцій у міжнародній торгівлі.

9. Наявність глобальних і регіональних ланцюгів доданої вартості. Їх розгляд зазвичай відбувається в межах двосторонніх, регіональних та мегарегіональних угод, а не в межах безпосередньо всіх членів СОТ [94].

10. Країні більш обережно зв'язують себе обов'язками, оскільки розуміють силу Органу вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ.

Уругвайський раунд надав імпульс до розширення системи СОТ як за кількістю членів, так і в контексті сфер, які підпадають під її юрисдикцію. Проте це призвело до зменшення довіри до інституції, яка успішно управляла розвитком системи міжнародної торгівлі протягом останніх 50 років. До того ж зменшення тарифів має наразі значно менше значення за захист інтелектуальної власності та інвестицій, а

також усунення нетарифних бар'єрів. Теоретично СОТ може інституціоналізувати і ці сфери, якщо буде реформовано механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч, проте на практиці краще з їх регулюванням справляються регіональні та мегарегіональні угоди в межах СОТ, зокрема такі, як Транстихоокеанське партнерство та Трансатлантичне торгове й інвестиційне партнерство .

Аналіз на основі позитивних та негативних зрушень під час чотирьох етапів глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі дозволяє стверджувати, що цілком імовірним є формування на V етапі дворівневої системи міжнародної торгівлі, яка, з одного боку, буде керуватися СОТ, а з іншого, різноманітними регіональними торговими угодами. Отже, на новому V етапі глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі відбудеться реформування механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч у межах СОТ та/або формування дворівневої системи міжнародної торгівлі на чолі з СОТ та зрілими регіональними об'єднаннями.

1.3. Методичний апарат дослідження впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на зовнішню торгівлю країни

За результатами систематизації теоретичних засад дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації, а також аналізу ретроспективи розвитку системи міжнародної торгівлі було встановлено, що СОТ відіграє ключову роль у глобальній інституціоналізації системи міжнародної торгівлі і, таким чином, впливає на зовнішньоторговельний сектор країн. Оперуючи вищевикладеним, до методичного апарату дослідження включено системний аналіз, економіко-математичні та статистичні інструменти, а також компаративний метод.

Важливість інституцій для економіки відзначав ще Т. Веблен [9]. Проте тільки в другій половині XX ст. з'явилися праці, в яких було зроблено спробу сформулювати вичерпне визначення інституції та якісно оцінити їх вплив. Підсумовуючи теоретичні висновки, Р. Меттьюс [157] у своїй праці наголошує на важливості інституцій, однак вказує, що оцінити їх вплив на економіку не

можливе, оскільки вони є дуже складними конструктами. М. Олсон [171] звертався до інституцій для пояснення різниці між бідними та багатими країнами. А. Грайф [133] зробив спробу якісно оцінити вплив інституцій на міжнародну торгівлю. На його думку, саме інституційні зміни визначають ефективність, обсяги та географічний розподіл торговельних потоків.

Першу спробу кількісної оцінки впливу інституцій на зовнішню торгівлю зробив Дж. Андерсон у 2000 році [85]. Він розглядав різницю між реальними обсягами міжнародної торгівлі та прогнозованими й пояснював її існування впливом таких чинників, як розвиток інституцій, доступ до інформації, недосконале виконання контрактів, небезпека та недиверсифіковані ризики. Свої подальші дослідження Дж. Андерсон зосередив на вивченні якісного впливу неформальних інституцій [83]. Поступово інституційна складова буда включена до емпіричних моделей торгівлі, економічного зростання та інвестування. Дослідження вказують на значний вплив інституцій на економічні показники. Однак включення інституційних складових до емпіричних моделей має декілька обмежень. По-перше, через складність, широке та часом абстрактне визначення інституційних складових, кількісна оцінка впливу глобальної інституціоналізації є складною. Більшість сучасних досліджень впливу глобальної інституціоналізації базується на індексах, які розраховуються провідними міжнародними організаціями, проте часто вони є суб'єктивними, політично заангажованими та/або охоплюють тільки короткий проміжок часу чи не всіх країни. По-друге, кілька інституцій, зазвичай мають вплив на економічний показник, що досліджується. До того ж вони впливають одна на одну [91]. По-третє, міжнародна торгівля, економічне зростання та інвестування також впливають на розвиток інституцій.

Вплив інституцій на економічне зростання набагато більш вивчений, ніж їх вплив на зовнішню торгівлю. Наприклад, дослідженням першого займалися такі зарубіжні вчені, як Р. Холл, К. Джонс [136], Д. Акемоглу, С. Джонсон, С. Робінсон [82], Д. Родрік, Д. Сабраманян, Д. Треббі [189], Д. Пьязоло [177] тощо.

Е. Брезіс та Т. Вердір розглядали вступ до ЄС як зовнішній «якір», який стимулює розвиток інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни [106]. О. Бабецька-Кухарчук відзначає, що таким «якорем» може бути членство у ГАТТ/СОТ або навіть увесь процес його набуття [92]. Це означає, що розвиток системи міжнародної торгівлі відбувається у процесі розширення складу СОТ через трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн-вступників. Серед учених, які досліджували вплив членства у ГАТТ/СОТ на зовнішню торгівлю А. Роуз, Е. Ван Вінкуп [193], А. Субраманян, С. Вай [203], О. Бабецька-Кухарчук, М. Морель [3], Д. Лі, К. Ву [149], М. Перссон, Ф. Вільгельмссон [176], Т. Драудбург, І. Мельниковська, Р. Швайкерт [118] тощо.

В основі нашого аналізу – гравітаційне моделювання з урахуванням інституційних змінних. Це означає, що обсяг двосторонніх торгових потоків прямо пропорційний розмірам економік (їх «масам») і зворотно пропорційний відстані між ними та іншими торговими бар'єрами. Ми розглядаємо членство у СОТ та РТУ як «зовній якір» для трансформації національного інституційного середовища країн, оскільки СОТ безпосередньо впливає на трансформацію національного інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни та опосередковано на всі інші сфери.

У нашому дослідженні перехід від якісних до кількісних характеристик впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю країни здійснюється у такій послідовності:

- оцінка зовнішньоторговельного сектора країни;
- виокремлення чинників, які впливають на зовнішню торгівлю країни;
- якісна оцінка впливу глобальної інституціоналізації на зовнішньоторговельний сектор країни;
- виокремлення інституційних та фіктивних параметрів;
- побудова гравітаційної моделі;
- оцінка середнього за СОТ або провідним РТУ рівня розвитку інституцій;

– оцінка впливу розбудови національного інституційного середовища на зовнішню торгівлю країни.

У гравітаційній моделі використовують такі параметри, як:

- двостороння торгівля (змінна «Торгівля») – на базі даних Світового банку [226];
- розмір ринку країни i (змінна «GDP $_i$ ») – на базі даних Світового банку [209];
- розмір ринку країни j (змінна «GDP $_j$ ») – на базі даних Світового банку [209];
- відстань між двома країнами (змінна «D $_{ij}$ ») – на базі даних Калькулятора дистанцій [116];
- двостороння волатильність обмінного курсу (змінна «VOL $_{ij}$ ») на базі даних Конвертера історичних валютних курсів Onada [27];
- інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни i ;
- інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни j ;
- обидві країни є членами СОТ (змінна «WTO $_{ij}$ »):

$$Vol_{ij} = \sigma \left(\frac{e_{ij} - avg(e_{ij})}{avg(e_{ij})} \right), \quad (1.1)$$

де σ – стандартне відхилення; e_{ij} – щомісячний двосторонній валютний курс; $avg(e_{ij})$ – середньорічний двосторонній валютний курс.

Усі вищенаведені чинники сприяють зростанню двосторонньої торгівлі, тобто натурального логарифму експорту країни i з країни j . Розмір ринку країни i (та j відповідно) вимірюється як натуральний логарифм реального ВВП на душу населення за ПКС. Відстань тягне за собою не тільки транспортні витрати, але й культурні відмінності та історичні зв'язки, і вимірюється як відстань між капіталом країни i і капіталом країни j . Волатильність двостороннього обмінних курсів обчислюється як стандартне відхилення співвідношення місячного обмінного курсу до його середньорічного значення.

Для оцінки кількісного впливу глобальної інституціоналізації через розвиток національного інституційного середовища країн на зовнішньоторговельний сектор у контексті сучасних зрушень у системі міжнародної торгівлі з огляду на роль СОТ у цьому процесі можна використовувати такі показники (додаток А):

1. EBRD Transition Indicators – транзитивні індикатори Європейського банку реконструкції та розвитку. Перевагою використання цього індексу є те, що він включає 6 суб-індексів, на кожен з яких впливає членство у ГАТТ/СОТ та РТУ та/або інтеграційних об'єднаннях [114]. Проте індекс охоплює тільки транзитивні економіки, тобто 34 країни. Ще одним недоліком його використання є те, що нещодавно його суб-індекси були скореговані у відповідності з новими сферами охоплення. Доступу до даних, на основі яких будувалися дослідження впливу цих показників, зокрема, на зростання ВВП, немає, тому всі висновки не можуть бути перевіреними.

2. Heritage Foundation's Index of Economic Freedom – Індекс економічної свободи Фонду «Спадщина» [162]. Основною перевагою використання цього показника є те, що він повністю охоплює всі сфери глобальної інституціоналізації на національному рівні. І СОТ дійсно впливає прямо чи опосередковано на кожну з них. Проте слід відзначити, що перелік суб-індексів змінювався протягом періоду розрахунку, що призводило до корегування даних.

3. World Bank Governance Indicators – показники управління Світового банку [205]. Їх основною перевагою є доступність і простота експорту в статистичні програми. Недоліком – відсутність суб-індексу торгівлі і зосередження на ефективності політичних інституцій, що призводить до того, що членство в СОТ впливає на позиції в ньому тільки опосередковано.

4. Global Competitiveness Index, WEF – Індекс глобальної конкурентоспроможності ВЕФ. Членство в СОТ опосередковано впливає на кожен із 12 «стовпів», проте найбільший вплив може спостерігатися на інституції [161]. Тому для цілей дослідження можна використовувати саме цей суб-індекс. Слід відзначити, що з виділенням інституційного суб-індексу пов'язані переваги

використання цього показника. Індекс глобальної конкурентоспроможності є єдиним показником у вільному доступі, який виокремлює розвиток інституцій. Основним недоліком цього показника є те, що Всесвітній економічний форум зробив дуже незручним експорт даних за країнами та роками. Також недоліком є те, що він охоплює лише період з 2004 по 2017 рік, тобто у два рази коротший, ніж попередні.

5. Global Enabling Trade Index, WEF – індекс залучення країн до торгівлі Всесвітнього торгового форуму [194]. Основною перевагою його використання є те, що він охоплює саме інституції, які безпосередньо пов'язані із зовнішньоторговельним сектором країни. Проте в нього є декілька серйозних недоліків, зокрема охоплення тільки періоду з 2008 по 2016 рік, публікація тільки раз на два роки. До того ж недоліком цього показника є те, що він охоплює виключно інституції, які впливають на зовнішню торгівлю країни, тобто не враховує все інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора.

6. World Bank Ease of Doing Business Index – індекс простоти ведення бізнесу Світового банку [162]. Недоліками цього показника є те, що в ньому глобальна інституціоналізація, зокрема і в контексті СОТ, враховується опосередковано, а також короткий період охоплення.

7. World Bank Logistics Performance Index – індекс ефективності логістики Світового банку [163]. За своїми недоліками він схожий на індекс залучення країн до торгівлі Всесвітнього торгового форуму та індекс простоти ведення бізнесу Світового банку. Зокрема він не охоплює вплив членства у СОТ та глобальну інституціоналізацію системи міжнародної торгівлі.

8. Freedom in the World, Freedom House – показник свободи у світі міжнародної неурядової організації «Фрідом Хаус» [160]. Недоліком його використання для цілей дослідження є те, що він охоплює тільки політичні права та громадянські свободи.

9. Corruption Perception Index, Transparency International – індекс сприйняття корупції міжнародної громадської організації з боротьби з корупцією та дослідження питань корупції у світі «Трансперенсі Інтернешнл» [126]. Цей

показник охоплює виключно зміни у прозорості механізмів управління країни. Проте слід відзначити, що членство в СОТ має значний вплив на зменшення розповсюдження корупційних практик.

10. KOF Index of Globalization – індекс глобалізації швейцарського економічного інституту «КОФ» [134]. Цей індекс не підходить для оцінки впливу глобальної інституціоналізації на зовнішньоторговельний сектор країни, хоча і розраховується на основі показників у економічній, соціальній та політичній сферах. Однак його може бути використано для оцінки впливу глобальної інституціоналізації на зростання ВВП.

Для оцінки інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора обох країн, ми використовуємо індекс економічної свободи (змінні «Inst»), який складається з 12 суб-індексів, що впливають на інституційні умови економічного зростання, Глобальний індекс конкурентоспроможності, а саме його інституційний «стовп» (змінна «GCI»), та індекс управління Світового банку, який складається з 6 суб-індексів (змінні «WGI»).

«WTO_{ij}» – фіктивна змінна, яка дорівнює 1, якщо обидві країни є членами СОТ. «RTA_{ij}» також є фіктивною змінною, яка дорівнює 1, якщо обидві країни належать до певної регіональної торгової угоди.

Таким чином, на практиці гравітаційна модель може виглядати так:

1. На базі Heritage Foundation's Index of Economic Freedom:

$$\ln Trade = b_0 + b_1 \ln GDP_i + b_2 \ln GDP_j + b_3 \ln D_{ij} + b_4 Vol_{ij} + \sum_{k=1}^{12} a_k Inst_i^k + \sum_{k=1}^{12} a_k Inst_j^k + WTO_{ij} + RTA_{ij} \quad (1.2)$$

2. На базі Global Competitiveness Index by WEF:

$$\ln Trade = b_0 + b_1 \ln GDP_i + b_2 \ln GDP_j + b_3 \ln D_{ij} + Vol_{ij} + GCI_i + GCI_j + WTO_{ij} + RTA_{ij} \quad (1.3)$$

3. На базі World Bank Governance Indicators:

$$\ln Trade = b_0 + b_1 \ln GDP_i + b_2 \ln GDP_j + b_3 \ln D_{ij} + b_4 Vol_{ij} + \sum_1^6 a_k WGI_i^k + \sum_1^6 a_k WGI_j^k + WTO_{ij} + RTA_{ij} \quad (1.4)$$

Для того, щоб оцінити вплив розвитку інституцій країни до середнього за членами СОТ або провідного РТУ рівня, ми розраховуємо середні за СОТ або РТУ показники інституційних параметрів. Також ми знаходимо різницю між параметрами РТУ та країни та знаходимо відсоток зростання експорту країни у результаті глобальної інституціоналізації. Таким чином, у нашій моделі:

$$\Delta Trade = \exp(b * (Inst_{RTA} - Inst_i) - 1, \quad (1.5)$$

де $Inst_{RTA}$ – певний середній за РТУ інституційний параметр; $Inst_i$ – інституційний параметр досліджуваної країни.

На основі матеріалів, викладених у 1.1. та 1.2., а також узагальнення і обґрунтування методичного апарату, ми пропонуємо структурно-логічну схему дослідження впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на зовнішньоторговельний сектор країни (рис. 1.7), який включає:

- аналіз динаміки глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі;
- якісне та кількісне оцінювання зовнішньоторговельного сектора країни з урахуванням інституційних змінних;
- визначення пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора країни в умовах членства в СОТ та РТУ.

Отже, запропонована структурно-логічна схема дослідження впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю країни дозволяє, зокрема, обґрунтувати пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ та асоціації з ЄС.

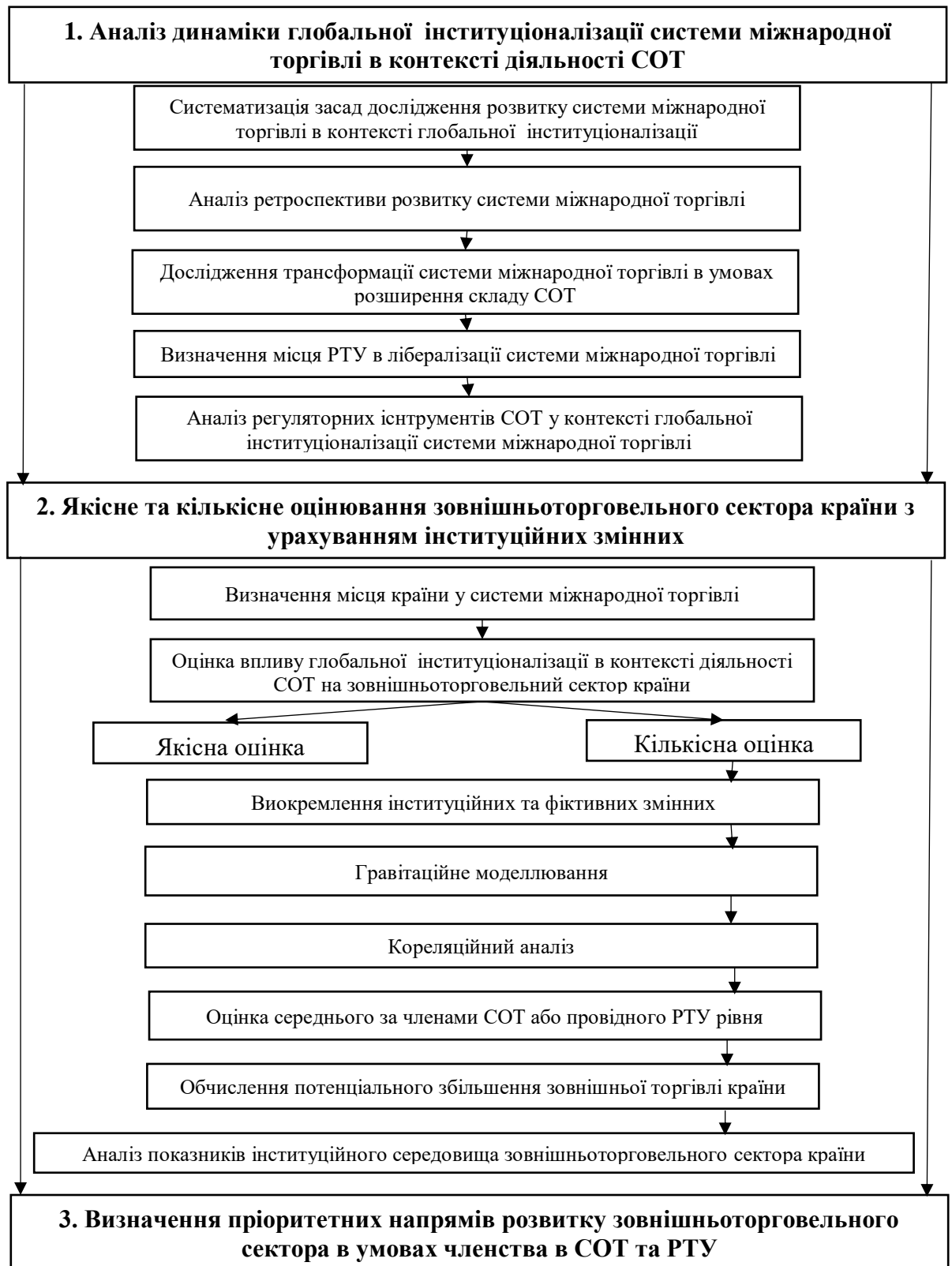


Рис. 1.7. Структурно-логічна схема дослідження впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на зовнішньоторговельний сектор країни*

*Розроблено автором.

Задля цього ми розглядаємо динаміку глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі; здійснюємо кількісну та якісну оцінку впливу глобальної інституціоналізації на зовнішньоторговельний сектор країни.

Побудова гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі країни з використанням інституційних параметрів дозволяє обчислити потенційні зміни експорту країни в результаті трансформації інституційного середовища за рахунок використання членства в СОТ та РТУ як «зовнішнього якоря» і визначити пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного сектора країни.

Висновки до розділу 1

1. Систематизація теоретичних засад дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі довела відсутність консенсусу у вітчизняних дослідженнях щодо теоретико-категоріального апарату дослідження глобальної інституціоналізації. Наразі існує три підходи до визначення змістовного наповнення понять «інститут» та «інституція»: 1) їх синонімізація та паралельний вжиток; 2) їх розрізнення на основі кругів Ейлера; 3) використання тільки однієї категорії «інститут» або «інституція». Аналіз інституційної теорії, етимології і семантики терміна «institution», підходів до його визначення, а також двоїстої сутності СОТ дозволив удосконалити трактування спряження понять «інституція» і «організація» та довести недоцільність використання терміна «інститут» у зв'язку з синонімічністю поняття «інституція», яке більш точно відповідає засадничій категорії інституціонального аналізу – «institution», і може трактуватися через встановлені «правила гри» та прийняті в суспільстві «характерні типи поведінки».

2. З'ясовано, що двоїста сутність СОТ проявляється в тому, що вона одночасно є результатом і основним провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. На основі узагальнення підходів до глобальної інституціоналізації, виділення її етапів, ознак і форм було надано авторське визначення глобальної інституціоналізації, яка розглядається як процес, що характеризується упорядкуванням, стандартизацією і формалізацією міжнародних

відносин, наближенням «типів поведінки» до формальних «правил гри», появою міжнародних організацій та/або інституцій, які у своєму становленні проходять етап виникнення, сегментації, інституційного закріплення, легалізації та легітимації.

3. Аналіз ретроспективи глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі продемонстрував, що розвиток системи міжнародної торгівлі не є лінійним процесом. Позитивні зрушення у процесі побудови системи багатосторонньої торгівлі часто нівелювалися негативними, дії одних країн зі збільшення тарифів призводили до повернення старих обмежувальних практик. Автором було виокремлено три групи передумов (економічні, політичні та правові) створення сучасної системи багатосторонньої торгівлі та 4 етапи глобальної інституціоналізації, починаючи з середини XIX століття, що дозволило обґрунтувати проблеми та перспективи подальшої трансформації глобального інституційного середовища в межах Дохійського раунду перемовин і початку V етапу глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі.

4. На основі аналізу місця пліурilaterальних угод про торгівлю інформаційними технологіями – ІТА-1 і ІТА-2 у СОТ, негативних і позитивних рис прийняття Найробського та Балійського пакету, рішень на міністерських конференціях СОТ, досвіду виникнення мегарегіональних торговельних угод поза межами СОТ було обґрунтовано причини гальмування лібералізації під час Дохійського раунду перемовин і передумови V етапу глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі. Він пов'язаний з такими зрушеннями: прийняття рішень у СОТ абсолютною більшістю та/або формування дворівневої системи міжнародної торгівлі, у якій провайдером подальшої глобальної інституціоналізації буде виступати не тільки СОТ, а й РТУ. На думку авторів, характер цих зрушень у глобальному інституційному середовищі є амбівалентним: з одного боку, вони сприяють більш комплексному охопленню сфер міжнародної торгівлі в межах СОТ, а з іншого, виключають країни, що розвиваються, які не змогли пристосуватися до існуючих «правил гри», з процесу прийняття рішень щодо подальшої глобальної інституціоналізації.

5. Узагальнення методичного апарату дозволило розробити структурно-логічну схему дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на основі системного аналізу, компаративного методу, економіко-математичного моделювання та статистичних інструментів; вона включає: 1) з'ясування динаміки глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі; 2) якісне та кількісне оцінювання зовнішньоторговельного сектора країни з урахуванням інституційних змінних; 3) визначення пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора країни в умовах членства в СОТ та РТУ.

6. Обґрунтування використання гравітаційного моделювання для якісної та кількісної оцінки зовнішньоторговельного сектора країни на його основі дозволяє оцінити вплив СОТ та РТУ на зовнішньоторговельний сектор України. Для вимірювання інституційного середовища зовнішньоторговельних секторів країн-партнерів було обрано Індекс економічної свободи, Глобальний індекс конкурентоспроможності ВЕФ (категорія «Інституції») та Індекс глобального управління Світового банку. Воно здійснюється у такій послідовності:

- оцінка зовнішньоторговельного сектора країни;
- якісна оцінка впливу чинників, зокрема трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора в контексті членства України в системі СОТ на його потенційне зростання;
- виокремлення й оцінка чинників, які впливають на зовнішньоторговельний сектор країни;
- оцінка інституційних чинників;
- побудова гравітаційної моделі;
- оцінка середньоєвропейських інституційних параметрів;
- порівняння українських та середньоєвропейських інституційних показників;
- обчислення впливу наближення інституційних параметрів країни до рівня ЄС у контексті використання членства в системі СОТ та РТУ як «зовнішнього якоря», тобто глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, на потенційне зростання зовнішньої торгівлі країни;

– обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора країни.

Основні результати розділу висвітлено у наукових працях автора: [77], [72], [197], [63].

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Трансформація системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ

Оскільки будь-яка держава або митна територія, що має повну автономію при проведенні своєї торговельної політики, має право приєднатися до СОТ на умовах, узгоджених між нею та членами СОТ, то в процесі приєднання до СОТ відбувається трансформація системи міжнародної торгівлі завдяки розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни-вступника до СОТ.

Наразі членами СОТ є 161 країна, зокрема 28 країн Європейського Союзу (ЄС), ЄС як єдине ціле, а також декілька митних територій. Відповідно до прийнятої на офіційному сайті СОТ термінології у дисертаційній роботі під країнами-членами СОТ маються на увазі всі члени СОТ, хоча деякі з них і не є країнами у звичайному розумінні цього терміну.

З 1995 до 2018 р. до СОТ приєдналися 36 нових країн-членів. Усі країни, які підписали Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ), стали країнами-членами СОТ, окрім Югославії, яка припинила своє існування як цілісна держава (рис. 2.1).

Статус спостерігача має ще 21 країна. Важливо розуміти, що всі вони (за винятком Ватикану) зобов'язані почати переговори про вступ до СОТ в наступні 5 років після отримання статусу спостерігача. Тільки 15 держав не є ані членами, ані спостерігачами СОТ. Останніми до СОТ приєдналися у 2016 році Ліберія й Афганістан [232].

Трансформація системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ відбувається через «Базис СОТ», який змінюється в результаті розширення складу СОТ.

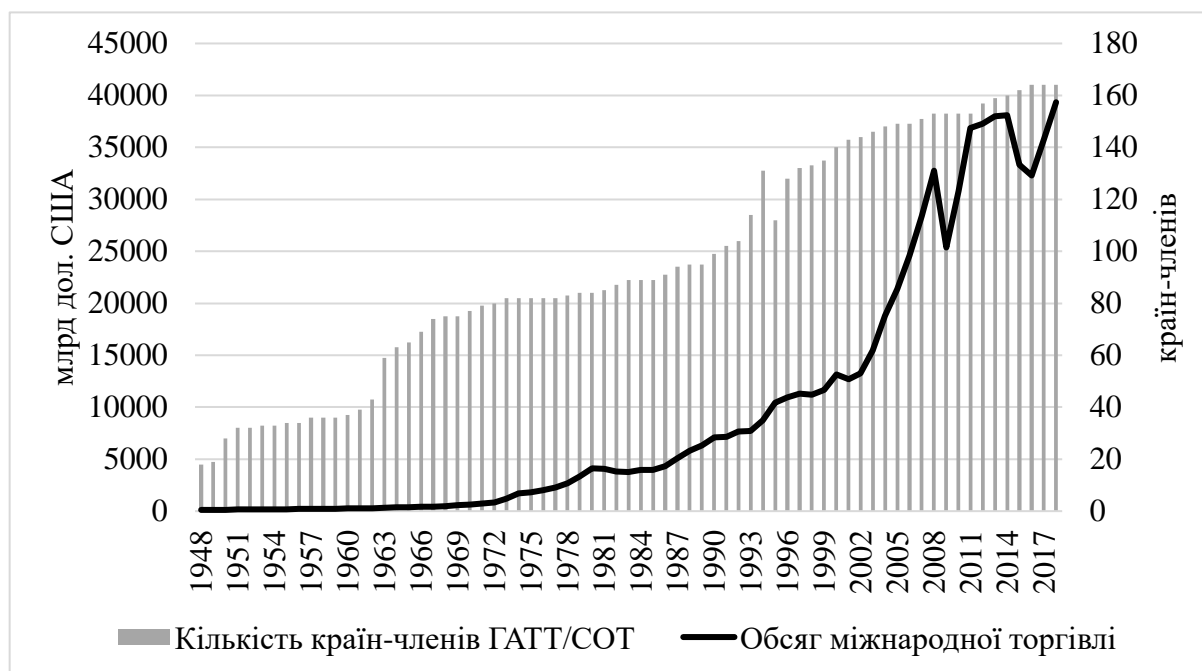


Рис. 2.1. Динаміка міжнародної торгівлі та розширення складу країн-членів ГАТТ/СОТ*

*Складено автором за матеріалами [206].

Під поняттям «Базис СОТ» ми маємо на увазі всі багатосторонні угоди й переліки поступок Заключного акту Уругвайського раунду перемовин і багатосторонні угоди, прийняті в СОТ, перелік яких міститься в 1.2, а також Протоколи вступу всіх держав, які приєдналися до СОТ до початку нового переговорного процесу. Наразі 98,2% [86] міжнародних торговельно-економічних відносин регулюється саме в межах СОТ, тобто СОТ є головним провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі.

Для отримання членства в СОТ, кожна держава бере на себе зобов'язання, які трансформують її інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни, а також систему міжнародної торгівлі загалом. Вплив на інституційне середовище зовнішньої торгівлі країн-членів СОТ та систему міжнародної торгівлі обумовлений наявністю умов «СОТ-плюс» і «СОТ-мінус» у доповідях їх робочих груп. «СОТ-плюс» умови розширюють «Базис СОТ» для країни-вступника або діючих членів, «СОТ-мінус» – звужують його. Умови у доповідях робочих груп, які безпосередньо не впливають на систему міжнародної торгівлі,

тобто трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора будь-якої країни є «СОТ-нейтральними».

Правильне тлумачення ролі умов доповіді робочої групи є важливим не тільки для розуміння трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни-вступника, а й діючих членів СОТ, оскільки кожен новий протокол вступу в СОТ відразу після своєї публікації стає частиною «Базису СОТ». Тобто кожен новий член СОТ є провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі.

Об'єктивно передбачається, що чим менше інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни відповідає правилам СОТ, тим довше вестимуться переговори і тим більше буде накладено зобов'язань на країну, тобто ширшою буде трансформація інституційного середовища її зовнішньоторговельного сектора. У таблиці 2.1 наведено перелік країн у хронологічному порядку за часом прийняття до СОТ. Для того, щоб проаналізувати трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн в межах вступу та членства в СОТ, було обрано Індекс економічної свободи Фонду «Спадщина». На нашу думку, саме з цього моменту можна говорити про початок трансформації системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ. Слід зазначити, що Індекс економічної свободи розраховується на початку року на основі даних минулого року і тільки з 1995 року. Тому для кожної з країн у таблиці 2.1. відтворено три показники Індексу економічної свободи – у рік зустрічі робочої групи, через рік після вступу до СОТ й у 2018 році, а країни, перша зустріч робочої групи зі вступу до СОТ яких відбулася до 1994 року, не розглядаються. Окрім цього, для аналізу впливу трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора в результаті вступу та членства в СОТ ми використовуємо показник загальної тривалості процесу вступу до СОТ та показник тривалості членства в СОТ.

Таблиця 2.1

**Тривалість вступу та членства в СОТ і якість інституційного середовища
зовнішньоторговельного сектора країни, на основі Індексу економічної
свободи***

Країна СОТ	Дата подачі заявки	Перша зустріч робочої групи	Дата набуття членства	Загальна тривалість процесу вступу (міс.)	Член СОТ (міс.)	Індекс економічної свободи		
						У рік зустрічі робочої групи	За рік після вступу до СОТ	2018
Киргизстан	Лютий 1996 року	Березень 1997 року	Грудень 1998 року	34	228	н/д	54,8	62,8
Йорданія	Січень 1994 року	Жовтень 1996 року	Квітень 2000 року	82	210	60,8	68,3	64,9
Грузія	Липень 1996 року	Березень 1998 року	Червень 2000 року	45	208	47,9	58,3	76,2
Албанія	Листопад 1992 року	Квітень 1996 року	Вересень 2000 року	104	207	53,8	53,4	64,5
Оман	Квітень 1996 року	Квітень 1997 року	Листопад 2000 року	55	206	64,5	67,7	61,0
Хорватія	Вересень 1993 року	Квітень 1996 року	Листопад 2000 року	86	206	48,0	50,7	61,0
Молдова	Листопад 1993 року	Червень 1997 року	Липень 2001 року	92	197	48,9	57,4	58,4
Вірменія	Листопад 1993 року	Січень 1996 року	Лютий 2003 року	87	188	42,2	70,3	68,7
Непал	Травень 1989 року	Травень 2000 року	Квітень 2004 року	179	176	51,3	51,4	54,1
Камбоджа	Грудень 1994 року	Травень 2001 року	Жовтень 2004 року	118	170	59,6	60,0	58,7
Саудівська Аравія	Червень 1993 року	Травень 1996 року	Грудень 2005 року	150	156	68,3	63,0	59,6
В'єтнам	Січень 1995 року	Липень 1998 року	Січень 2007 року	144	143	40,4	50,4	53,1
Тонга	Серпень 1995 року	Квітень 2001 року	Липень 2007 року	89	137	н/д	н/д	63,1
Україна	Листопад 1993 року	Лютий 1995 року	Травень 2008 року	174	126	39,9	48,8	51,9
Кабо-Верде	Листопад 1999 року	Березень 2004 року	Липень 2008 року	104	125	58,1	61,3	60,0
Чорногорія	Грудень 2004 року	Жовтень 2005 року	Квітень 2012 року	88	80	н/д	62,6	64,3
Самоа	Квітень 1998 року	Березень 2002 року	Травень 2012 року	160	79	н/д	57,1	61,5
Вануату	Червень 1995 року	Липень 1996 року	Серпень 2012 року	206	76	н/д	59,5	69,5
Лаос	Липень 1997 року	Жовтень 2004 року	Лютий 2013 року	177	70	42,0	51,2	53,6
Таджикистан	Травень 2001 року	Березень 2004 року	Березень 2013 року	142	69	48,7	52,0	58,3
Є ммен	Квітень 2000 року	Листопад 2004 року	Червень 2014 року	170	54	50,5	53,7	н/д
Казахстан	Січень 1996 року	Березень 1997 року	Листопад 2015 року	118	37	н/д	63,6	69,1
Афганістан	Квітень 2003 року	Січень 2011 року	Липень 2016 року	159	29	н/д	48,9	51,3
Ліберія	Червень 2007 року	Липень 2012 року	Липень 2016 року	129	29	48,6	49,1	50,9

*Складено автором за матеріалами: [227].

Набуття членства в СОТ є унікальним процесом для кожної держави, що пов'язано з особливостями процесу прийняття рішень в межах ГАТТ/СОТ. Немає ніяких обмежень на те, якими можуть бути ці умови. Будь-який діючий член може збільшити термін переговорів або заблокувати рішення щодо прийняття до організації нової держави, подовживши процес трансформації системи міжнародної торгівлі в процесі розширення складу СОТ. На тривалість процесу вступу впливають такі чинники, як: політична воля, розмір економіки, нездатність або небажання відступити від центрального планування, необхідність технічної та фінансової допомоги [227].

Очевидно, що спостерігається явне подовження тривалості переговорів. І це є цілком логічним, оскільки «Базис СОТ» значно розширився в процесі глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. Тісний зв'язок між Індексом економічної свободи й тривалістю переговорів не спостерігається. Розрахований автором коефіцієнт кореляції між тривалістю процесу вступу та відносним показником зміни Індексу економічної свободи в період з першої зустрічі робочої групи до вступу до СОТ дорівнює $-0,17$. Так більш тривалий процес вступу до СОТ зумовлює менше зростання Індексу економічної свободи, що є цілком логічним, оскільки дозволяє країні-вступнику домогтися більше поступок від країн-членів СОТ. Індекс економічної свободи у 2018 році є більшим у тих країн-членів СОТ, процес вступу яких був менш тривалим (коефіцієнт кореляції $-0,44$). Також автором було розраховано коефіцієнт кореляції між тривалістю членства в СОТ та Індексом економічної свободи у 2018 році, який дорівнює $0,31$. Це свідчить про те, що вступ до СОТ може розглядатися як «зовнішній якір» для трансформації національного інституційного середовища країни-члена СОТ.

У М. Йна та К. Вонга [233] знаходимо, що тривалість процесу вступу залежить від політичного режиму (чим більш демократичний режим і система регулювання економіки, тим коротший період вступу), від величини економіки і темпів економічного зростання (більші економіки проходять період вступу швидше).

Крім того, цей період був коротший у країн, що підтримують фіксований режим валютного курсу і почали процес переговорів до 1995 року. Про значимість політичного режиму для вступу до СОТ говорять і більш пізні дослідження, наприклад, К.Л. Девіса та М. Вільфа [114], в яких стверджується, що близькість до політичних режимів основних країн-членів СОТ визначає тривалість процесу. М. Копловіч та Д. Олс [112] також виділяють рівень демократії як один з ключових чинників, що визначають швидкість прийому до СОТ.

С. Басу, В. Огнівцев, В. Широторі [97] виявили, що глибина зобов'язань безпосередньо не пов'язана ані з рівнем доходів, ані з якістю інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, виміряного індексом економічної свободи. Під глибиною зобов'язань автори мають на увазі обсяг зобов'язань країни-члена СОТ, виміряний на основі кількості параграфів у Доповіді робочої групи з її вступу, а також встановлений зв'язаний тариф, тобто тариф, вище якого країна-член СОТ не може збільшувати свою митну ставку.

Найбільшою глибиною зобов'язань, тобто трансформацією зовнішньоторговельного сектора із країн-членів СОТ характеризуються країни, перша зустріч робочої групи зі вступу яких відбулася після 1994 року, відрізняється Казахстан – 1176 параграфів у доповіді робочої групи. Це пов'язано з тим, що з переліку країн у таблиці 2.2. Казахстан є одним із найбільших експортерів і особливостями торгового режиму Казахстану до вступу до СОТ. Глибиною зобов'язань також відрізняються В'єтнам – 528 та Україна – 513, які також мають великі обсяги експорту та імпорту. Більшість країн зв'язала 100% своїх тарифів, окрім Киргизстану та Непалу. Зазвичай чим вищим є рівень економічного розвитку країни, тим меншим є середній зв'язаний тариф. Так найбільший зв'язаний тариф встановлено у Вануату, обсяг ВВП у рік вступу до СОТ якої є найменшим з переліку. Проте найменший рівень зв'язаного тарифу характерний для Чорногорії та України, що є виключеннями з цього правила.

Таблиця 2.2

Глибина трансформації зовнішньоторговельного сектора країни й темпи зростання зовнішньої торгівлі та ВВП окремих країн*

Країни-члени СОТ	Обсяг у рік вступу, млрд. дол. США			Глибина зобов'язань, прийнятих за угодами вступу до СОТ (кількість параграфів)	Середній зв'язаний тариф, (охоплення, %)	Середньорічні темпи зростання у 2012-2017 рр., %		
	ВВП	Експорт	Імпорт			ВВП	Експорт	Імпорт
Киргизстан	1,65	0,60	0,93	174	7,5 (99,9%)	7,98	4,38	6,89
Йорданія	8,46	3,54	5,80	249	16,3 (100%)	9,08	5,05	4,43
Грузія	3,06	0,85	1,31	181	7,4 (100%)	4,84	10,18	6,29
Албанія	3,48	0,56	1,35	168	6,9 (100%)	2,42	6,21	2,22
Молдова	1,48	0,64	0,99	238	7,0 (100%)	7,39	7,35	4,83
Оман	19,51	11,77	6,35	158	14,1 (100%)	7,04	6,58	7,46
Хорватія	21,77	7,62	8,59	226	5,0 (100%)	-0,43	3,26	1,06
Вірменія	2,81	0,98	1,53	219	8,5 (100%)	3,15	9,37	5,27
Непал	7,27	1,23	2,29	155	26,3 (99,4%)	9,58	5,93	12,77
Камбоджа	5,34	3,39	3,78	225	19,5 (100%)	9,97	13,25	13,41
Саудівська Аравія	32,85	19,20	87,65	316	11,2 (100%)	6,16	3,26	3,70
В'єтнам	77,41	54,59	65,78	528	11,5 (100%)	11,39	15,95	13,40
Тонга	0,30	0,04	0,18	189	17,6 (100%)	4,05	12,73	5,85
Україна	17,98	82,48	96,85	513	5,8 (100%)	0,31	1,52	2,99
Кабо-Верде	1,79	0,71	1,18	270	16,0 (100%)	1,98	5,32	2,56
Чорногорія	4,09	1,70	2,71	282	5,3 (100%)	3,32	3,40	1,60
Самоа	0,80	0,23	0,40	255	21,2 (100%)	4,71	4,63	3,85
Вануату	0,78	0,36	0,40	146	40,1 (100%)	5,35	5,57	12,40
Лаос	11,94	3,05	4,11	249	19,0 (100%)	15,07	17,83	21,21
Таджикистан	8,51	0,94	5,13	353	8,1 (100%)	7,75	-1,55	-1,42
Ємен	43,23	9,43	15,24	287	21,6 (100%)	4,71	-10,66	1,70
Казахстан	18,44	55,99	45,43	1176	6,4 (100%)	6,39	5,20	0,67
Афганістан	19,05	1,14	7,48	302	13,6 (100%)	7,67	3,63	18,99
Ліберія	3,28	0,37	1,42	333	26,7 (100%)	9,43	3,48	2,03

*Складено автором за матеріалами: [227].

За результатами аналізу впливу ВВП, експорту та імпорту на момент вступу країни до СОТ глибини зобов'язань на основі кількості параграфів, зокрема середнього зв'язаного тарифу – максимальної ставки, у межах якої країна-член СОТ може встановлювати свій діючий тариф, було встановлено, що глибина зобов'язань заснована на обсязі експорту (коефіцієнт кореляції – 0,72), а також на обсязі імпорту

країни-вступника (0,54) та ВВП (0,35). Таким чином, чим більшою є частка країни у світовій торгівлі, тим більше претензій з боку країн-членів СОТ і більша глибина зобов'язань. Так зобов'язання Саудівської Аравії, частка якої у світовій торгівлі є досить значною, є у два рази вищою, ніж у невеликих країн з таким же рівнем розвитку. Обсяг ВВП, експорту та імпорту також впливають на кінцевий зв'язаний тариф. Чим вони більші, тим меншим є зв'язаний тариф (коефіцієнт кореляції між ВВП та зв'язаним тарифом – -0,12; експортом – -0,31, імпортом – -0,28). Тобто більш розвинені країни мають зазвичай менший рівень середнього зв'язаного тарифу. Це означає, що глибина зобов'язань, зокрема кінцевий зв'язаний тариф, визначаються специфічними комерційними інтересами, розміром ринку й політичними інтересами. Така диференціація викликала критику та призвела до появи сумнівів щодо справедливості процедури прийому нових членів. Проте в результаті аналізу впливу глибини зобов'язань й зв'язаного тарифу на темпи зростання ВВП, експорту та імпорту було встановлено, що більша глибина зобов'язань не має суттєвого впливу на ВВП та експорт (коефіцієнти кореляції – 0,03 та -0,07) та є одним з чинників зменшення імпорту (-0,22).

В Угоді про заснування СОТ не міститься чіткий порядок отримання статусу члена СОТ. Однак цей процес є досить стандартизованим і передбачуваним (рис. 2.2). Спочатку держава подає офіційну заяву про вступ до СОТ, Меморандум про режим зовнішньої торгівлі і Пропозиції з поступок до Генеральної ради. Після того як держава подала офіційну заяву про вступ до СОТ, збирається робоча група, до якої можуть увійти всі зацікавлені діючі члени організації. Вона збирає інформацію про торговельно-законодавство потенційного члена й уточнює різні аспекти, приділяючи особливу увагу ступеню приватизації економіки й прозорості державного регулювання. Зазвичай необхідною також є докладна інформація про субсидування сільського господарства, вимоги про охорону праці та техніки безпеки, сектор послуг та інтелектуальної власності.

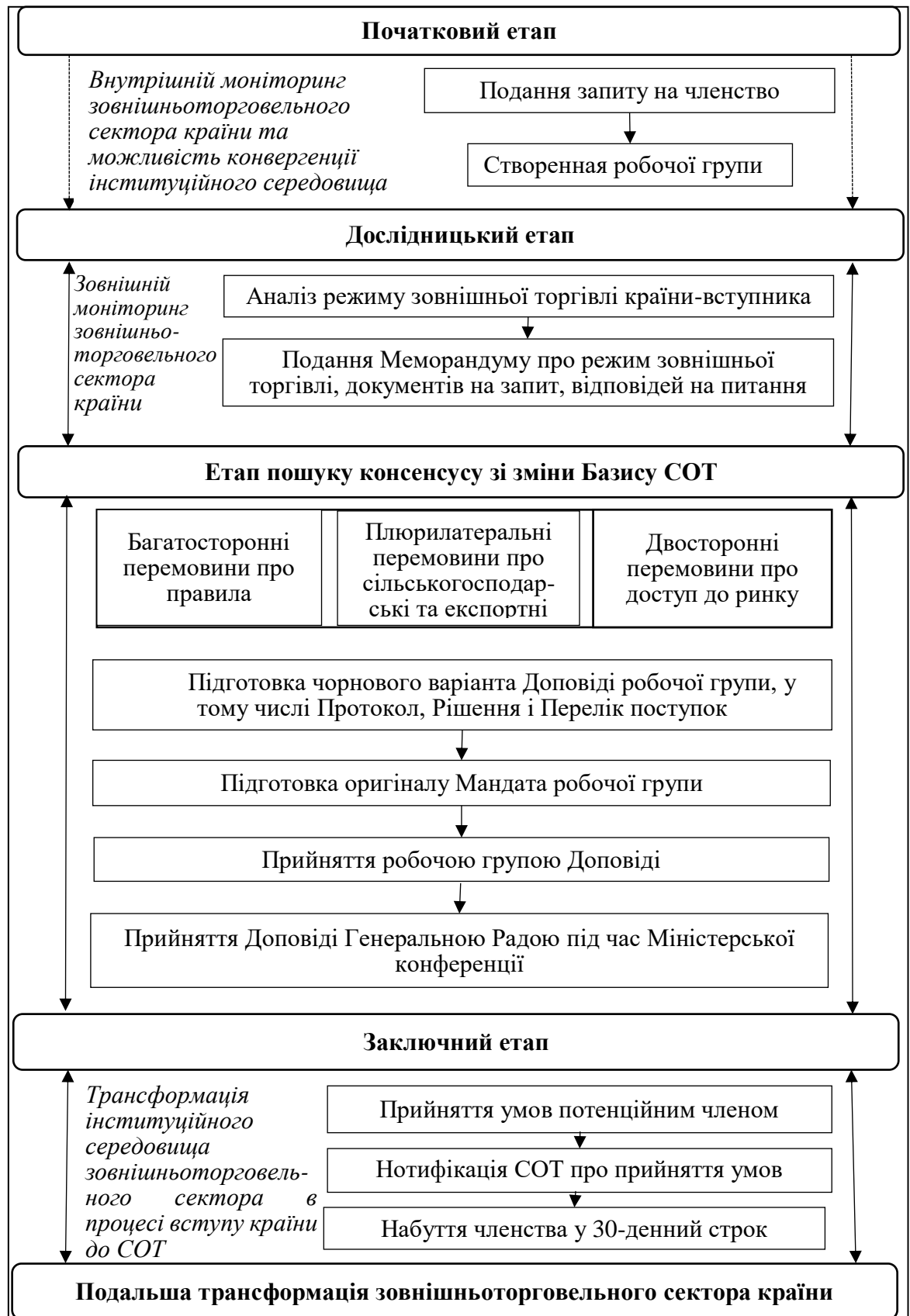


Рис. 2.2. Етапи трансформації зовнішньоторговельного сектора країни-вступника в СОТ*

*Складено автором за матеріалами: [231].

Питання, які обговорюються вступником і робочою групою, не публікуються до підготовки остаточного варіанта Доповіді робочої групи. В останньому описується порядок дискусії, задані питання на основі Меморандуму і отримані відповіді. Заявник також або пояснює, чому його інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора відповідає «Базису СОТ», або бере на себе зобов'язання щодо його адаптації. Остаточний варіант Доповіді робочої групи зазвичай має значний обсяг і детально пояснює торговий, податковий й інвестиційний режими заявника. Однак сама по собі Доповідь робочої групи з приєднання країни до СОТ не трансформує систему міжнародної торгівлі. Формально набір зобов'язань міститься не в Доповіді, а в Протоколі вступу, де є відсилання до абзаців Доповіді. Протокол є стандартизованим документом, однотипним для кожного члена (деякі особливості є тільки в Протоколі Китаю, що містить додатковий опис зобов'язань), де в першому абзаці пояснюється процес вступу цієї держави до СОТ, у третьому – вказується, що всі перехідні періоди відраховуються від моменту створення СОТ. Другий абзац описує те, на що погоджується новий член. У ньому вказується, що Протокол включає зобов'язання, описані в Доповіді робочої групи. При цьому кожна країна-вступник бере не тільки всі зобов'язання, які взяли на себе діючі члени, а й свої власні. А сам Протокол стає частиною «Базису СОТ». На цьому етапі починають відбуватися безпосередні зміни національного інституційного середовища.

Кожна країна-член СОТ виробляє власний набір зобов'язань з надання доступу на свій ринок товарів і послуг, який є результатом двосторонніх переговорів з торговими партнерами і потім застосовується до бази режиму найбільшого сприяння. Для трансформації системи міжнародної торгівлі важливими в процесі розширення складу СОТ є ті, які виконують одну з трьох функцій:

- 1) Створення нового зобов'язання;
- 2) Повна або тимчасова відміна існуючих зобов'язань;
- 3) Заміна одного зобов'язання іншим, тобто зміна «Базису СОТ» [222].

Трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни-члена СОТ розглядається лише в контексті взаємодії «Базису СОТ» і вступних зобов'язань з Доповіді робочої групи з її приєднання. Від того, як вони співвідносяться з «Базисом СОТ», тобто їх функціональної категорії, залежить те, як вони впливають на зовнішньоторговельний сектор країни(рис. 2.3).

Більшість умов Доповіді робочої групи з приєднання країни до СОТ є «СОТ-нейтральними» та надають додатковий контекст для тлумачення зобов'язань, але не трансформують інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора. «СОТ-нейтральні» умови не впливають на трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни-члена СОТ. Проте є умови, які впливають на трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни, тобто є «СОТ-плюс» або «СОТ-мінус» умовами для нового або діючих країн-членів.

Усі пункти Доповіді робочої групи зі вступу до СОТ можна розділити на сім категорій залежно від їх функції у трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора:

- 1) Опис процедури приєднання до СОТ;
- 2) Опис торгового режиму;
- 3) Запевнення щодо виконання «Базису СОТ»;
- 4) Запевнення щодо виконання нових зобов'язань;
- 5) Пояснення тарифних поступок;
- 6) Доповнення поступок щодо доступу на ринок і рівня тарифів;
- 7) Заміна умов існуючого «Базису СОТ» до приєднання країни.

Частина 1



Частина 2

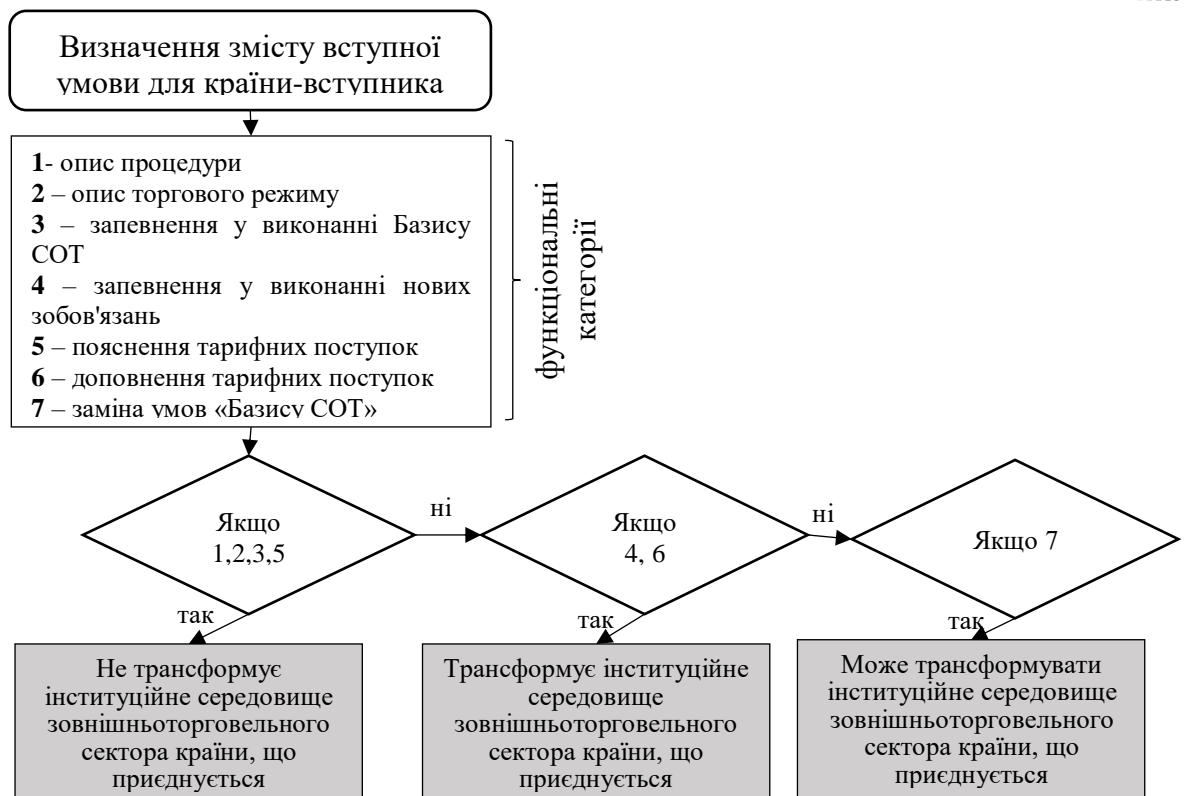


Рис. 2.3. Алгоритм визначення впливу членства в COT на розвиток зовнішньоторговельного сектора країни*

*Складено автором за матеріалами: [10], [214], [35], [183], [99].

У процесі приєднання до СОТ країна повинна надати інформацію про свій торговий режим і законодавство в різних сферах. Робоча група опрацьовує її та формує список додаткових питань. Таким чином, доповідь робочої групи включає переважно перелік питань і відповідей. Умови категорії 1 та 2 носять описовий характер. У пунктах категорії 1 описуються питання, які були поставлені заявнику зацікавленими представниками робочої групи, а також ті документи, які були запитані і надані заявником. Категорія 2 дає уявлення про торговий режим потенційного члена СОТ. Фактично пункти з цієї категорії включають відповіді на задані робочою групою питання. Однак слід розрізняти їх та запевнення (категорія 3 та 4), які пов'язані з майбутнім станом справ, а не сьогоденням. Найчастіше пункти описового характеру передують абзацам доповіді робочої групи, в яких містяться умови, що належать до іншої функціональної категорії. Вони виконують дві основні функції: надають контекст для тлумачення зобов'язань, які можуть міститися в абзаці, в якому розташовані, а також пояснюють наміри сторін, що також може бути корисним під час вирішення зовнішньоторговельних протиріч. Проте безпосередньо умови першої та другої категорії не трансформують систему міжнародної торгівлі.

Пункти категорії 3 та 4 є найбільш поширеними в Доповіді робочої групи. За характером свого взаємозв'язку з «Базисом СОТ» вони можуть бути нейтральними, «СОТ-плюс» і «СОТ-мінус» умовами. Саме запевненнями зазвичай закінчується кожен абзац доповіді робочої групи. «СОТ-плюс» і «СОТ-мінус» запевнення трансформують систему міжнародної торгівлі. Пункти категорії відрізняються посиляльним характером і є «СОТ-нейтральними», вони тільки підтверджують намір узгодити своє інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора відповідністю з «Базисом СОТ» без створення додаткових правил. У них міститься пряма вказівка на базове правило або групу правил. Наприклад, пункт 470 Доповіді робочої групи щодо вступу до СОТ України [184] міститься саме таке запевнення. У ньому вказується, що представники держави погодилися і не збираються продовжувати перехідний період для Угоди про торговельні права інтелектуальної власності.

Пункти категорії 4 безпосередньо виражають те зобов'язання, яке бере на себе потенційний член. Воно може повторювати вже існуюче правило і бути відповідно нейтральним, а також, наприклад, подовжувати термін перехідного періоду і звужувати «Базис СОТ» («СОТ-мінус» умови), зменшувати його і розширювати «Базис СОТ» («СОТ-плюс» умови). При цьому потрібно враховувати, що деякі запевнення стосуються зобов'язань одноразового характеру. Якщо вони застосовуються до приєднання до СОТ, то вони є фактично «СОТ-нейтральними», оскільки не трансформують систему міжнародної торгівлі, а тільки пояснюють трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни. Що ж стосується обов'язкових дій одноразового характеру, то вони звужують «Базис СОТ» і є «СОТ-мінус» умовами, оскільки продовжують перехідний період для нового члена СОТ. Прикладом «СОТ-плюс» запевнення в Доповіді по Україні є пункт 216 [26]. У ньому представники держави погодилися класифікувати товари відповідно до Гармонізованої системи опису і кодування товарів, яка використовується в СОТ як основна товарна номенклатура зовнішньої торгівлі, хоча це і не є обов'язковим для всіх членів СОТ.

Категорія 5 є «СОТ-нейтральною» і не має впливу на трансформацію зовнішньоторговельного сектора, основна функція цих пунктів – надання контексту для застосування і тлумачення Переліку поступок. Вони більше схожі на пункти з категорії 1 та 2. Пункти категорії 6 встановлюють більший рівень ринкового доступу іноземних товарів і послуг, тобто розширюють «Базис СОТ». Як приклад може бути розглянутий пункт 240 Доповіді по Україні [184], який встановлює поступки з цілого ряду товарів і послуг. Однак іноді вони можуть просто повторювати зобов'язання по тарифах з Переліку поступок. У такому випадку вони повинні розглядатися як «СОТ-нейтральні» умови.

Категорія 7 включає пункти Доповіді робочої групи, які можуть замінити собою правила, які існують. Їх особливістю є те, що вони можуть впливати не тільки на інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора потенційного члена СОТ, а й діючих членів. Найчастіше вони якраз і звужують «Базис СОТ» для останніх. Однак пункти категорії 7 можуть бути як «СОТ-мінус», так і «СОТ-плюс»

умови для обох сторін. Наприклад, пункт 275 Доповіді щодо вступу України [184] встановлює «СОТ-мінус» умову для діючих країн-членів СОТ, оскільки розширює спектр субсидій, у відповідь на які останні можуть ввести компенсаційні мита.

Як було зазначено раніше, ядром зобов'язань будь-якої країни-члена СОТ є перелік поступок щодо доступу товарів і послуг на свій ринок. Під час переговорів виробляється максимальний (зв'язуючий) імпорتنний тариф, а також можливий рівень сільськогосподарських субсидій. Що стосується сектора послуг, то всі потенційні члени СОТ обумовлюють обмеження для кожної сфери. Цей перелік поступок додається до Протоколу вступу до СОТ. Він є індивідуальним для кожної країни-члена СОТ, тому не може розглядатися як сукупність «СОТ-плюс» умов. Однак доповіді робочих груп деяких нових країн-членів можуть включати пояснення і доповнення тарифних умов, тобто, як і продемонструвала алгоритмізація, у системі СОТ є більше можливостей для розширення «Базису СОТ» саме для нових членів. Таким чином, не зважаючи на те, що загальний рівень зв'язаних та діючих тарифів зазвичай є нижчим у розвинених країнах, проте загальний індекс обмеження торгівлі [203] свідчить, що рівень захисту національного виробництва є набагато нижчим у країнах, що розвиваються. Крім того, під час перемовин щодо нових питань або напрямків діяльності СОТ на порядку денному Міністерських конференцій країн-членів СОТ відбувається подальша глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі. Причому особливістю системи міжнародної торгівлі в межах СОТ є те, що «Базис СОТ» безпосередньо впливає на інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країн СОТ, оскільки «Базис СОТ» повинен обов'язково стати нормами національного права, тобто трансформувати інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора без будь-яких виключень, винятків та модифікацій.

Політика адаптації інституцій країни до інституцій розвинених країн, наприклад, у межах вступу до системи СОТ, передбачає «зовнішні» зобов'язання (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Основні обов'язки, які бере на себе країна-член СОТ, та їх вплив на інституційне середовище її зовнішньоторговельного сектора*

Політика, яка регулює торгівлю товарами і послугами	Торгівля товарами	регулювання імпорту	Режими імпорту, митний кодекс, митні збори, тарифні квоти і вилучення, оподаткування імпорту, квоти, ліцензії, митна оцінка, правила походження, інші митні формальності, надзвичайні заходи (наприклад, антидемпінгові, компенсаційні та / або захисні заходи)	
		регулювання експорту	Тарифи або податки на експорт, експортні обмеження, експортні субсидії, зони експортної переробки	
		Заходи внутрішньої політики, яка впливає на торгівлю товарами	Податки і збори на імпорт, промислова політика, що включає субсидії, технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ), санітарні та фітосанітарні заходи (SPS), торгові заходи, пов'язані з інвестиціями (TRIMs), державні торговельні організації, вільні зони й особливі економічні зони, державні закупівлі, транзит, сільськогосподарська політика, торгівля цивільними літаками, текстиль. Права торгівлі (реклама і торгівля алкоголем і тютюном)	
	Торгівля послугами		Горизонтальні зобов'язання, РНБ вилучення, повні або часткові зобов'язання в таких послугах: бізнес, зв'язок, будівництво, поширення, освіта, екологія, фінанси, охорона здоров'я, туризм, транспорт.	
	Права інтелектуальної власності, що стосуються торгівлі		Зобов'язання, передбачені в угоді TRIPS	
інше			Відсутність дискримінації, торгівля іноземною валютою й платежі, заходи платіжного балансу, інвестиційний режим, державна власність і приватизація, цінова політика	
Політика, що впливає на інші сфери суспільного життя			Структура і повноваження уряду; виконавча, законодавча і судова влади; застосування політики до питань, пов'язаних з СОТ; повноваження підпорядкованих органів влади; однакове застосування торгового режиму; судовий розгляд справ (у тому числі право на оскарження).	

*Складено автором за матеріалами: [230].

СОТ є «зовнішнім якорем» для трансформації національного інституційного середовища, безпосередньо впливаючи на торговельну свободу, а опосередковано – на всі інші сфери національного інституційного середовища. При цьому слід зазначити, що механістичне перенесення запозичених інституцій може виявитися малопридатними або неефективними для країни.

Так зв'язування рівнів імпортних тарифів, обмеження нетарифних бар'єрів у торгівлі, прийняття правил надання субсидій і правил щодо інвестиційних заходів

означають підвищення рівня передбачуваності політики, транспарентності і відсутність дискримінації. При цьому стратегія інституційних реформ, заснована на інтеграції у світову економіку, є стратегією поширення інституційних реформ на всі сфери суспільства цієї країни. Відтак, впровадження правил СОТ призводить до підвищення суспільної довіри до інституцій.

Країни-члени СОТ також можуть і за власним бажанням впроваджувати заходи, які можуть призвести до трансформації їх національного інституційного середовища, зокрема підвищувати ставки імпортного мита в межах зв'язаного рівня, зменшувати імпортні квоти або встановлювати нетарифні бар'єри у міжнародній торгівлі. У цьому випадку СОТ також може виступати «зовнішнім якорем» розбудови інституційного середовища, оскільки вся можлива трансформація може відбуватися тільки в межах «Базису СОТ». Проте країни-члени СОТ повинні дотримуватись процедури нотифікації інших членів або Секретаріату СОТ щодо цих заходів. Так, у СОТ передбачено нотифікації щодо таких сфер:

- сільське господарство;
- антидемпінгові заходи;
- платіжний баланс;
- митна оцінка;
- державні закупівлі;
- ліцензування імпорту;
- продукти інформаційних технологій;
- права інтелектуальної власності;
- регіональні торговельні угоди;
- правила походження;
- спеціальні захисні заходи;
- санітарні та фітосанітарні заходи;
- послуги;
- державні торговельні підприємства;
- субсидії та компенсаційні заходи;
- технічні бар'єри;

- текстильна галузь;
- торгівля та розвиток;
- інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею.

На основі заходів, які передбачають нотифікацію в СОТ, може відбуватися трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора в умовах членства країни в СОТ «всередині». Особливе місце серед них займають інструменти захисту внутрішнього ринку – антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи. Ці інструменти зовнішньоторговельної політики часто розглядаються разом, оскільки тільки в межах цих заходів країни-члени СОТ мають право тимчасово істотно підвищити рівень тарифного захисту внутрішнього товарного ринку без модифікації своїх тарифних зобов'язань. Процедура введення заходів захисту внутрішнього ринку не є автоматичною, а їх використанню передуює розслідування. Причому кількість розслідувань не збігається з кількістю введених заходів за всіма трьома інструментами (рис. 2.4). Це пов'язано з тим, що багато країн-членів СОТ хочуть мати додатковий інструмент підвищення своєї конкурентоспроможності і тому можуть ініціювати розслідування з метою створення додаткових проблем і труднощів для імпортерів, а також з існуванням можливості зміни цін компаніями під час проведення розслідування.

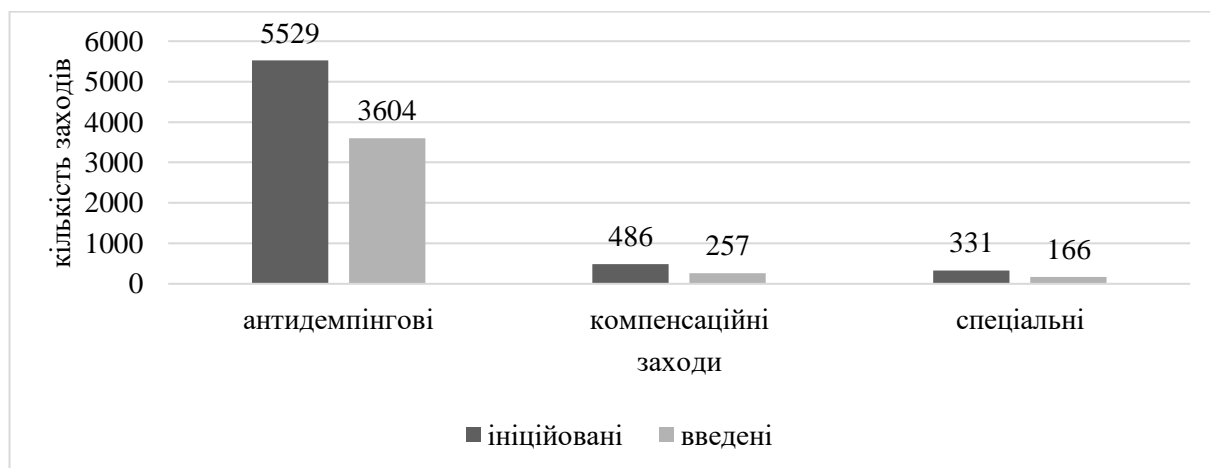


Рис. 2.4. Загальна кількість ініційованих і введених інструментів захисту внутрішнього ринку членами СОТ у 1995-2017 рр.*

*Складено автором за матеріалами [227].

Із запропонованих трьох видів інструментів захисту внутрішнього ринку у світовій практиці найбільшого поширення набули антидемпінгові заходи. Антидемпінгові заходи вводяться країнами з метою боротьби з недобросовісною конкуренцією, а саме з демпінгом. Теоретично демпінг – це продаж на зовнішньому ринку товару за ціною, нижчою існуючої на ідентичний продукт на внутрішньому ринку. За визначенням СОТ, демпінг полягає в тому, що товари однієї країни потрапляють на ринок іншої за ціною, нижчою за нормальну.

Крім встановлення факту демпінгу країною-експортером, для трансформації національного інституційного середовища на основі введення антидемпінгових заходів необхідно виконання наступних умов:

- 1) Демпінг повинен завдавати серйозної шкоди промисловості країни-імпортера, або становити загрозу такої шкоди, або перешкоджати створенню відповідної галузі в країні;
- 2) Обсяг демпінгових поставок повинен становити не менше 3% обсягу імпорту;
- 3) Демпінгова маржа (різниця між існуючою і нормальною цінами) повинна бути більша, ніж 2% від нормальної ціни.

Тільки при доведенні всіх вищезазначених умов країна-член СОТ має права ввести антидемпінгове мито, що не перевищує демпінгову маржу для цього товару. З моменту утворення СОТ до кінця 2017 р. усього було ініційовано 5529 антидемпінгових розслідувань, при цьому введено 3604 антидемпінгових мит. Тобто більше третини всіх розслідувань було припинено або у зв'язку з підвищенням цін експортерів, або через брак доказів факту демпінгу та прийняття відповідного рішення органом розслідування не на користь національних виробників. З 1995 р. спостерігалось загалом підвищення кількості застосовуваних антидемпінгових мит, однак після 2001 р. простежувалася зворотна тенденція. Проте світова економічна криза 2008-2009 рр. призвела до збільшення активності країн-членів СОТ щодо проведення антидемпінгових процедур (табл. 2.5).

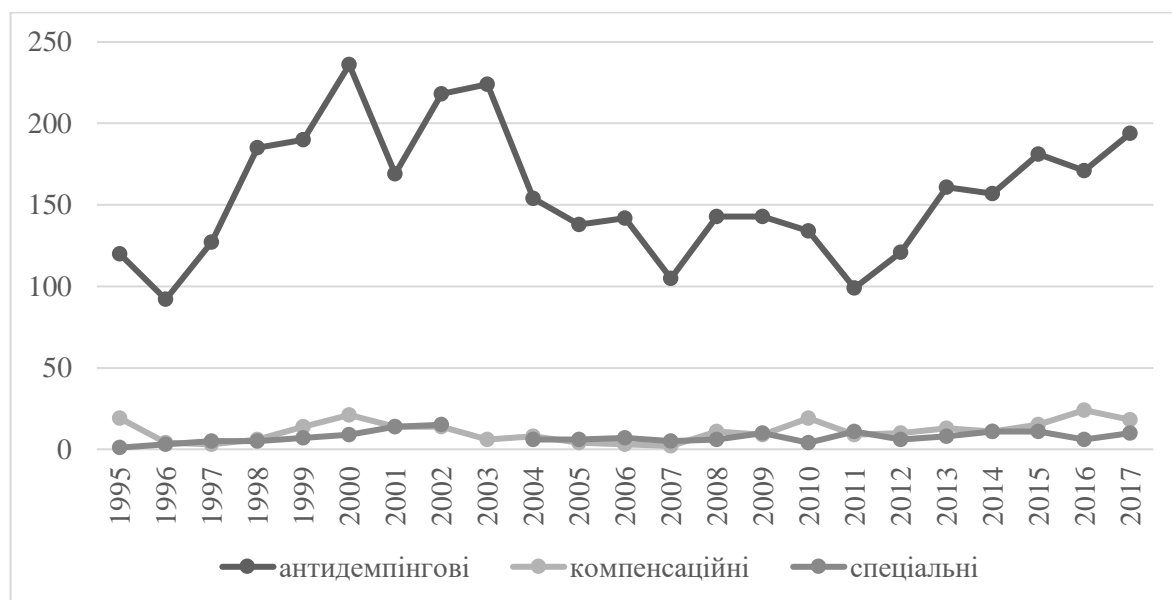


Рис. 2.5. Динаміка введення інструментів захисту внутрішнього ринку членами СОТ у 1995-2017 рр.*

*Складено автором за матеріалами [227].

Найбільша кількість антидемпінгових заходів за період існування СОТ була застосована не розвиненими країнами, а Індією (рис. 2.4).

Таблиця 2.4

Активність членів СОТ щодо антидемпінгових мит у 1995-2017 рр.*

Країна, що вводить МИТО	Кількість МИТ	% від загальної кількості	Країна, проти якої вводитьсЯ МИТО	Кількість МИТ	% від загальної кількості
Індія	656	11,87	Китай	926	16,75
США	427	7,72	Республіка Корея	262	4,74
ЄС	325	5,89	Тайбей, Китай	197	3,56
Бразилія	251	4,54	США	181	3,27
Аргентина	241	4,36	Японія	152	2,75
Китай	197	3,56	Таїланд	146	2,64
Туреччина	189	3,42	Індія	130	2,35
Австралія	151	2,73	Індонезія	130	2,35
Канада	145	2,62	РФ	122	2,21
ПАР	137	2,48	Бразилія	101	1,83

*Складено автором за матеріалами [206].

Станом на 2017 р., вона ввела 656 антидемпінгових мит, у той час як США ініціювали тільки 427, а ЄС – 325. Крім того, досить часто вдаються до даного інструменту торговельної політики такі країни, як Бразилія, Аргентина, Китай,

Туреччина, Австралія, Канада, ПАР. Антидемпінгове мито застосовується на так довго, наскільки це необхідно для нейтралізації шкоди від демпінгу. Воно також може бути оскаржене країною-експортером в Органі з вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ. Серед країн-членів СОТ, проти яких вводяться мита, перше місце посідає Китай – 16,75% від загальної кількості антидемпінгових мит введено саме для усунення демпінгу з Китаю. Слід відзначити, що більшість країн, які вводять антидемпінгові мита, є розвиненими країнами, а ті, проти яких їх вводять, – країнами, що розвиваються.

Наступний тип інструментів захисту внутрішнього ринку – компенсаційні заходи у відповідь на субсидіювання з боку країни-експортера. Угода про субсидії та компенсаційні заходи наразі включає два види субсидій:

- заборонені («червоний кошик») субсидії – експортні субсидії та субсидії на вміст місцевих компонентів;
- субсидії, які є підставою для вжиття заходів («жовтий кошик») – субсидії, які не є забороненими в СОТ, але можуть стати причиною для ініціювання процедури вирішення зовнішньоторговельних протиріч у межах СОТ та вжитку компенсаційних заходів.

До 2000 р. тимчасово чинною також була частина IV Угоди про субсидії та компенсаційні заходи – дозволені субсидії («зелений кошик»), характерною рисою яких є неспецифічність. Державна допомога на дослідницьку діяльність, фінансування регіонального розвитку в межах державних програм, сприяння адаптації національних виробників до нових вимог щодо захисту довколишнього середовища. Проте наразі Угода про субсидії та компенсаційні заходи не розглядає таку категорію субсидій, оскільки країнам-членам СОТ не вдалося досягти консенсусу щодо неї.

Субсидіювання може також відбуватися в межах Угоди про сільське господарство, яка встановлює 4 категорії сільськогосподарських субсидій:

- «зелений кошик» – заходи, які здійснюються на основі фінансованої з державного бюджету програми та не мають на меті підтримки цін виробників, а саме: наукові дослідження, боротьба із шкідниками, підготовка кадрів, послуги

із розповсюдження знань і досвіду, інспекційні послуги, послуги з інфраструктурного забезпечення, а також утворення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, «незв'язана» підтримка доходів, програми страхування й забезпечення доходів, допомога у разі стихійних лих, сприяння структурним змінам, програми охорони довколишнього середовища і регіональної допомоги);

- «блакитний кошик» – виплати за програмами обмеження сільськогосподарського виробництва;

- «кошик розвитку» – інвестиційні субсидії, які надаються сільському господарству у країнах, що розвиваються, зазвичай для сприяння диверсифікації для заміщення вирощування незаконних наркотичних культур;

- «жовтий кошик» – заходи, які підлягають скороченню, окрім тих, що перевищують мінімальний пороговий рівень, тобто є підставою для вжитку заходів.

Усі субсидії, які не є забороненими, можуть застосовуватися до тих пір, доки будь-яка країна-член СОТ не поставить під сумнів легітимність їх застосування і не доведе це. Компенсаційні мита можуть стягуватися тільки після розслідування, проведеного країною-імпортером. Воно повинно показати, чи була отримана субсидія, яким є її розмір, чи завдає субсидія шкоди національним виробникам, а також наявність причинно-наслідкового зв'язку між шкодою і субсидією. У разі якщо експортер хоче уникнути процедури розслідування, він може підвищити ціни. З моменту створення СОТ і до 2017 р. країнами-членами було ініційовано 486 розслідувань щодо товарів, які могли бути зроблені із застосуванням забороненої субсидії. Однак не всі вони привели до введення компенсаційних заходів. За цей же період їх число становило 257 – 53% від кількості розслідувань.

Основними країнами, які вдалися до компенсаційних заходів, були розвинені, перш за все США, ЄС і Канада. Країни, що розвиваються, за використанням цих заходів істотно відстають від розвинених (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Активність членів СОТ щодо компенсаційних мит у 1995-2017 рр.*

Країна, що вводить МИТО	Кількість МИТ	% від загальної кількості	Країна, проти якої вводится МИТО	Кількість МИТ	% від загальної кількості
США	122	47,47	Китай	84	32,68
ЄС	38	14,79	Індія	45	17,51
Канада	29	11,28	Республіка Корея	13	5,06
Австралія	15	5,84	ЄС	12	4,67
Мексика	11	4,28	Бразилія	10	3,89
Бразилія	8	3,11	Італія	10	3,89
Китай	7	2,72	Індонезія	9	3,50
Перу	6	2,33	США	9	3,50
ПАР	5	1,95	Туреччина	7	2,72
Нова Зеландія	4	1,56	Франція	6	2,33

*Складено автором за матеріалами [206].

За період існування СОТ тільки 28 країн-членів вдалися до запровадження компенсаційних заходів. Менше використання компенсаційних мит обумовлено їх особливостями:

– на відміну від антидемпінгових і захисних заходів, які запроваджуються відносно компаній, у даному випадку оскаржуються дії зарубіжних урядових органів, тому політична складова питання є більш значимою;

– на відміну від антидемпінгових, і захисних заходів, проведення розслідування, що стосується субсидій, передбачає глибоке вивчення різноманітних програм підтримки, які застосовуються іншими державами, що вимагає досвіду і залучення великої кількості ресурсів.

Так близько 20% зовнішньоторговельних протиріч між членами СОТ були пов'язані з Угодою про субсидії та компенсаційні заходи. Це підтверджує, що погляди країн-членів СОТ на використання одних і тих же заходів державної підтримки багато в чому різняться. При цьому переважна більшість країн-членів СОТ прагнуть надати додатковий захист своїм виробникам, використовуючи різноманітні інструменти й програми. Співвідношення числа зовнішньоторговельних протиріч до кількості введених інструментів захисту внутрішнього ринку перевищує 55%. Більше 60% зовнішньоторговельних

протирич були спробою оскаржити застосування існуючих програм субсидіювання, а також дій, які, на думку однієї зі сторін, субсидіями не були.

Спеціальні заходи є найменш використовуваними серед розглянутих інструментів підтримки вітчизняних виробників. Проте вони дозволяють національним виробникам отримати легітимний додатковий захист в умовах, коли вони втрачають конкурентоспроможність проти іноземних компаній, причому це відбувається не внаслідок отримання іноземними компаніями заборонених субсидій або цілеспрямованого демпінгу, а в результаті істотно більш низьких витрат іноземних компаній-конкурентів і зниження торгових бар'єрів (скасування або зниження мита, квот, тарифних квот). На практиці це означає, що країна може ввести обмеження імпорту у вигляді тарифної квоти або застосувати додаткове мито, розмір якого перевищить рівень зв'язування. Такі заходи повинні застосовуватися на тимчасовій і недискримінаційній основі і підлягати поступової лібералізації. Враховуються такі чинники, як зростання і обсяг імпорту; частка національного ринку, зайнятого імпортом; зміни в обсязі продажів, виробництва, продуктивності праці, використання виробничих фондів, прибутку і зайнятості в країні-імпортері. Причому враховуються не тільки абсолютні показники зростання імпорту, а й частка імпортних товарів на ринку без зростання абсолютних показників. Цей підхід дає більше гнучкості в процесі доведення і розслідування отриманих збитків національних виробників від імпорту. Проте країни-члени СОТ можуть вводити застосовувати спеціальні заходи тільки на тимчасовій основі, а також враховуючи режим найбільшого сприяння – у разі введення квот на імпорт кожна країна-імпортер зберігає за собою ту частку в імпорті, яка була в неї до встановлення обмежень.

Країнами-членами СОТ у період з початку існування організації по 2017 р. було введено 166 спеціальних заходів. На рис. 2.6 наведені країни-лідери з їх впровадження.

Таблиця 2.6

Активність членів СОТ щодо спеціальних заходів у 1995-2017 рр.*

Країна, що ініціює застосування заходу	Кількість мит	% від загальної кількості	Країна, яка застосовує захід	Кількість мит	% від загальної кількості
Індія	43	12,99	Індія	21	12,65
Індонезія	27	8,16	Індонезія	17	10,24
Туреччина	23	6,95	Туреччина	16	9,64
Чилі	19	5,74	Чилі	9	5,42
Йорданія	18	5,44	Йорданія	9	5,42
Єгипет	13	3,93	Філіппіни	8	4,82
Україна	13	3,93	Єгипет	6	3,61
США	12	3,63	США	6	3,61
Філіппіни	11	3,32	Чеська Республіка	5	3,01
Чеська Республіка	9	2,72	Еквадор	5	3,01

*Складено автором за матеріалами [206].

Таким чином 33% спеціальних заходів у системі СОТ застосовується такими країнами, як Індія, Індонезія та Туреччина. Більшість країн-лідерів із використання цього інструменту захисту національних виробників є країни, що розвиваються.

Останнім часом активність країн-членів СОТ щодо застосування спеціальних заходів помітно посилилася. Пов'язано це з прагненням допомогти національним виробникам подолати наслідки кризи. Розбіжності, які виникають щодо справедливості застосування країнами-членами СОТ спеціальних заходів, як і інші проблеми, підлягають вирішенню за допомогою механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ.

Аналіз фактичних даних про застосування заходів захисту внутрішнього ринку показує, що найбільшого поширення у світовій практиці отримали антидемпінгові мита. Пов'язано це з відносною легкістю проведення відповідного розслідування. За допомогою антидемпінгових мит відповідальні державні органи відновлюють «справедливі умови конкуренції» на основі судових процедур щодо іноземних компаній. При цьому політичні наслідки введення таких мит мінімальні. На відміну від цього використання захисних заходів стримується необхідністю надання компенсацій постраждалим сторонам, а компенсаційних мит – більшою складністю процедур розслідування і політичними факторами.

У табл. 2.7 в узагальненому вигляді наведені напрямки, за якими членство в СОТ впливає на трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни.

Таблиця 2.7

Вплив СОТ на інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора*

Вплив СОТ	Сфера застосування	Необхідні зміни інституційного середовища
Тарифи на імпорт	Державні доходи, промислова і митна політики	Пов'язані рівні тарифів для промислових і сільськогосподарських товарів
Збори і платежі за імпорт і експорт	державні доходи	Збори і платежі повинні бути обмежені до приблизної вартості наданих послуг
внутрішні податки	державні доходи	Внутрішні податки повинні бути однаковими для аналогічної вітчизняної та імпоротної продукції
Кількісні обмеження на імпорт і експорт товарів	Сільськогосподарська і промислова політики	Кількісні обмеження заборонені
ліцензування імпорту	Сільськогосподарська і промислова політики	Ліцензування імпорту має бути прозорою, простою і зрозумілою процедурою
митна оцінка	митна політика	Застосування певних методів оцінки; заборона застосування мінімальних значень митної оцінки вартості товарів
Антидемпінгові, компенсаційні мита і захисні режими	Сільськогосподарська і промислова політики	Ухвалення спеціальних законів і нормативних актів, у тому числі створення спеціальних відповідальних органів
Субсидії на експорт	Сільськогосподарська і промислова політики	Експортні субсидії на промислові товари заборонені і зв'язані на нульовому рівні на сільськогосподарську продукцію
внутрішні субсидії	Сільськогосподарська і промислова політики	Застосування промислових субсидій підпорядковане конкретним правилам; Сільськогосподарські субсидії прив'язані до певних або мінімальних рівнів
Технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ)	Сільськогосподарська і промислова політики	Спеціальні закони і правила для покриття технічних регламентів, стандартів і систем оцінки відповідності, у тому числі прозорості та створення інформаційних центрів
Санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ)	Сільськогосподарська політики	Спеціальні закони і правила для покриття оцінки ризику та інших необхідних багатосторонніх правил, у тому числі прозорості та створення інформаційних центрів
Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею (ТРИМС)	Сільськогосподарська, промислова та інвестиційна політики	ТРИМС заборонені
сектора послуг	Економічна і соціальна політики	Закони та правила, що стосуються доступу іноземних послуг до національного ринку
Права на інтелектуальну власність, пов'язані з торгівлею (ТРИПС)	Економічна і соціальна політика, і національні правові системи	Закони та нормативні акти повинні відповідати договору ТРИПС та його виконання в області авторського і суміжних прав, патентів, промислових зразків, географічних зазначень, товарних знаків, охорони сортів рослин, топографії інтегральних мікросхем, прихованої інформації тощо.

*Складено автором за матеріалами: [230].

Отже, інтерпретація трансформації системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ є неможливою без розуміння співвідношення «Базису СОТ» і Доповіді робочої групи щодо вступу кожної країни.

Будь-яка умова у Доповіді робочої групи належить до однієї із 7 функціональних категорій, що дозволяє на основі наведеного алгоритму визначити, чи впливає вона на трансформацію системи міжнародної торгівлі. Причому алгоритмізація довела, що у системі СОТ існує більше можливостей для значного розширення «Базису СОТ» для нових членів. Оскільки будь-яка нова країна-член СОТ погоджується на перелік поступок щодо доступу товарів і послуг на свій ринок, який може змінюватися в межах зв'язаної частини, а також з огляду на те, що при зміні «Базису СОТ» країни-члени мають адаптувати власне законодавство і нотифікувати про застосовані інструменти захисту національних виробників, можна стверджувати, що трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни відбувається не тільки у процесі вступу до СОТ, але й членства в організації.

2.2. Подальша лібералізація системи міжнародної торгівлі на основі регіональних торговельних угод

Зростання кількості регіональних торговельних угод (РТУ) протягом останніх 10 років, згідно з якими знімаються всі або переважна більшість бар'єрів у взаємній торгівлі між країнами-членами об'єднання, дозволяє говорити про посилення ролі РТУ у лібералізації міжнародної торгівлі. Це пов'язано з ускладненням та взаємопереплетінням господарських процесів країн світу. Посилення конкурентної боротьби за ринки збуту й джерела ресурсів обумовлюють необхідність кооперації територіально пов'язаних країн, оскільки вона дозволяє заощаджувати на митних платежах і бути об'єднаною силою проти спільних конкурентів на світовому ринку. У результаті виникає об'єктивна необхідність у подальшій лібералізації системи міжнародної торгівлі. Проте як було зазначено у 2.1., вступ до СОТ трансформує не тільки інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни, що приєднується до системи, а й діючих членів. Нові рішення щодо подальшої глобальної

інституціоналізації системи міжнародної торгівлі вимагають консенсусу всіх членів СОТ, що обумовлює можливість тільки мінімального рівня лібералізації в межах СОТ. У межах РТУ, створених під егідою СОТ, країни отримують практично максимальний рівень лібералізації в торгівлі між собою. Саме тому деякі з правил РТУ вже стали основою до угод у межах СОТ. Так уперше в РТУ були розглянуті такі питання, як міжнародна торгівля послугами, захист інтелектуальної власності та інвестування, встановлення екологічних стандартів. Тобто РТУ також можуть розглядитися як провайдери глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі.

У 2006 році Генеральна рада сформулювала тимчасову процедуру створення РТУ, яка отримала назу «Механізм прозорості» (табл. 2.8), що за потреби може бути модифіковано для кожного конкретного випадку. Протягом Дохійського раунду перемовин тимчасова процедура створення РТУ має бути замінена на постійну.

Таблиця 2.8

Процедура створення РТУ*

Етап	Послідовність дій
1	2
Раннє оголошення	Країни-члени СОТ, які беруть участь у перемовинах щодо РТУ, повинні проінформувати Секретаріат СОТ щодо їх початку. Сторони РТУ надають до Секретаріату відомості про РТУ в електронній формі. У листі міститься копія прес-релізу або адреса офіційного сайту, де інформація про створення РТУ може бути знайдена. До необхідних відомостей про РТУ належить зокрема його офіційна назва, сфера, дата підписання, передбачені терміни набуття чинності або тимчасового застосування, відповідні контакти і будь-яка інша відкрита інформація. Ці відомості також розміщуються на веб-сайті СОТ.
Нотифікація	Нотифікація РТУ проводиться перед ратифікацією РТУ сторонами, прийняттям рішення про застосування частин РТУ будь-яким учасником і до початку застосування преференційного режиму торгівлі між членами РТУ. Учасники повинні визначити, за якими пунктами нотифікується угода, та передати повний текст, пов'язані з ним графіки, протоколи, додатки, написані однією з офіційних мов СОТ в електронному вигляді з посиланнями на відповідні офіційні джерела. Нотифікація за статтями XXIV ГАТТ та V ГАТС – це обов'язок Комітету з регіональних торговельних угод, а Комітет з торгівлі та розвитку – займається виключно РТУ, створеними за Дозвільним застереженням.

Закінчення таблиці 2.8

1	2
Процедури для підвищення прозорості	Нотифікована РТУ має набути чинності протягом року. Секретаріат складає графік розгляду РТУ спільно з її сторонами. За 10 тижнів (або 20 – для країн, що розвиваються) учасники РТУ мають надати в електронному вигляді перелік термінів набуття чинності пунктів РТУ. Після нотифікації проводиться одна зустріч сторін РТУ. Усі подальші правки вносяться у письмовій формі. Усі відомості щодо РТУ перекладається на всі офіційні мови СОТ протягом наступних 8 тижнів. Щонайменше за 4 тижні до засідання Комітету з регіональних угод учасникам РТУ передається увесь перелік питань та коментарів, за 3 робочі дні – відповіді.
Інші нотифікації та звітність	Будь-які зміни в РТУ мають нотифікуватися якомога швидше в СОТ. Сторони надають відомості щодо змін, а також пов'язані з ними тексти, протоколи, графіки, додатки у електронному форматі однією з офіційних мов СОТ. Також учасники РТУ повинні передавати в СОТ короткий письмовий звіт щодо лібералізації в межах РТУ згідно встановленим планом.
Підготовка витягів	Відповідно до Статті 22(b) «Механізму прозорості» Секретаріат має готувати звіти з актуальною інформацією щодо РТУ.

*Складено автором.

Таким чином, країни-члени СОТ можуть вступати до РТУ за умови виконання одного з трьох переліків правил:

- стаття XXIV ГАТТ – для РТУ з торгівлі товарами;
- Дозвільне застереження – для РТУ країн, що розвиваються;
- стаття V ГАТС – для РТУ з торгівлі послугами.

Це забезпечує недопущення дискримінації країн-членів СОТ. З одного боку, РТУ є винятком з цього принципу, оскільки вони нівелюють важливість принципу найбільшого сприяння, знижуючи тарифи для країн об'єднання. Проте вони мають на меті полегшення торгівлі між їх учасниками і не призводять до зростання бар'єрів для третіх сторін [229]. У сучасному світі вони стають інструментом інтеграційного неопротекціонізму, тобто збільшення їх кількості вказує на витіснення політики ліберальної дерегуляції, так званою, селективною дерегуляцією [38]. Тобто РТУ стають усе більш ваговим провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі.

Відповідно до цих умов, РТУ мають охоплювати всю торгівлю між учасниками, якщо вони не знаходяться під Дозвільним застереженням [206]. Члени СОТ, як і раніше сторони ГАТТ, зобов'язані нотифікувати РТУ, в яких вони беруть участь. Після

нотифікації РТУ у 2016 році між Монголією та Японією, усі члени СОТ стали задіяними в регіоналізації в межах СОТ. Деякі країни-члени навіть є учасниками більше 20 РТУ (Додаток Б).

У період з 1948 по 1994 року, ГАТТ було отримано 124 нотифікації щодо створення РТУ, які охоплювали тільки торгівлю товарами, а з моменту початку функціонування СОТ, було нотифіковано більше 400 таких угод, які охоплюють також торгівлю послугами (рис. 2.6). Станом на травень 2018 року в СОТ було нотифіковано 459 подібних угоди, з яких уже 287 набули чинності. Різке збільшення кількості у 2004 році обумовлене гальмуванням Дохійського раунду, яке зменшило довіру до СОТ як до інституції, яка є провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, у 1992-1995 роках – проблемами заснування СОТ, у 2007 році – розробкою тимчасового механізму створення РТУ [194].

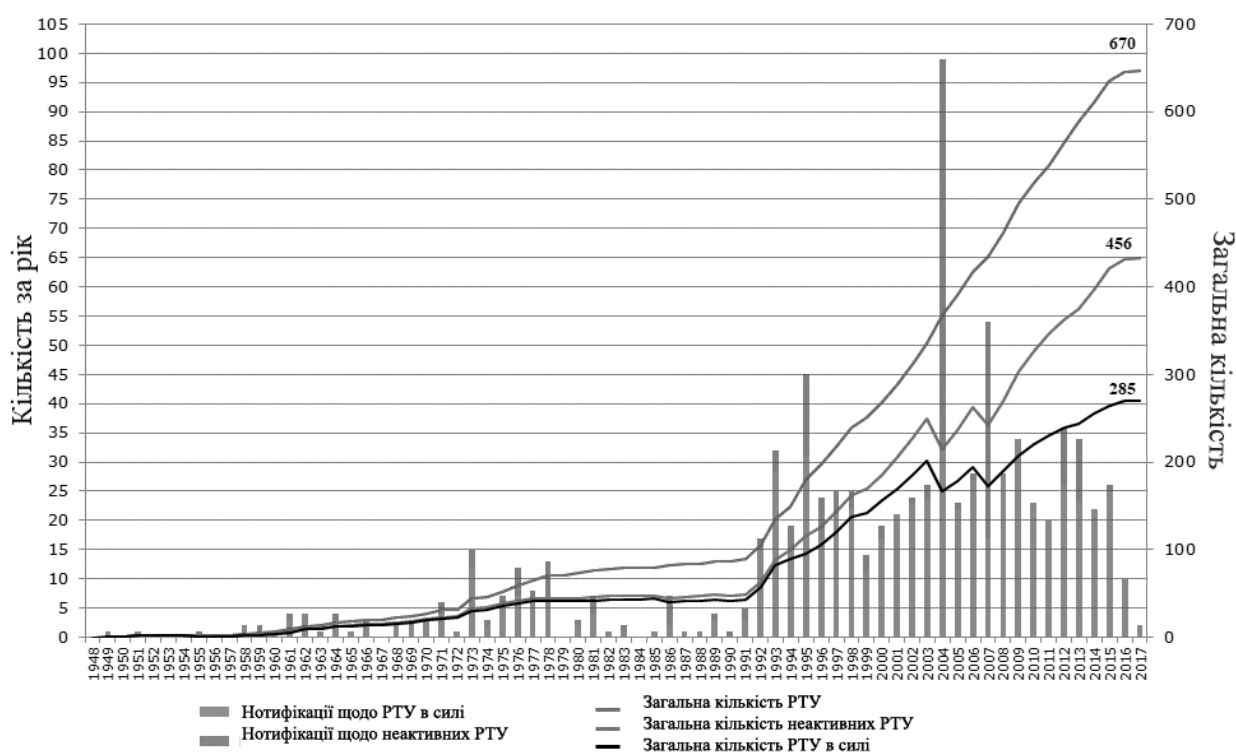


Рис. 2.6. Динаміка виникнення РТУ у 1948-2017 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [227]).

Частка країн з Європи, Азії та Північної Америки становила 88% загальної міжнародної торгівлі товарами (рис. 2.7). Найбільш активно РТУ нотифікують у Європі, Східній Азії, Південній Америці та СНД.

Три чверті ратифікованих РТУ було створено на основі статті XXIV ГАТТ. За статистикою СОТ, 90% РТУ стосуються формування зон вільної торгівлі, і тільки 10% – до угод щодо митних союзів.

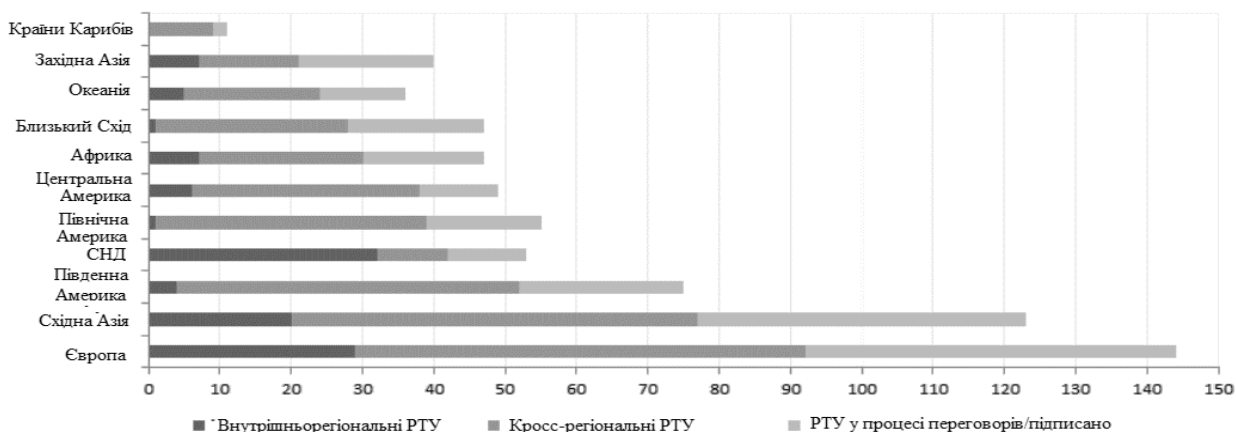


Рис. 2.7. Кількість РТУ за регіонами світу*

*Складено автором за матеріалами: [227].

Велика кількість членів СОТ наразі бере участь у нових перемовинах щодо створення РТУ. Зазвичай більшість нових РТУ є, як і раніше, двосторонніми. Проте йдуть перемовини і щодо мегарегіональних угод. Серед них:

- Транс-тихоокеанське партнерство (TPP);
- Всеосяжне регіональне економічне партнерство (RCEP);

Тихоокеанський альянс у Латинській Америці;

Тристороння Угода між Спільним ринком Східної та Південної Азії (КОМЕСА), Східноафриканською співдружністю (САС) та Співдружністю розвитку Півдня Африки (САДК) [227].

Мегарегіональні угоди зменшують негативний вплив ефекту «spaghetti bowl», зокрема коли витісняють з часом існуючі двосторонні угоди і формують спільні правила для ряду країн (наприклад, для визначення походження товарів) [124]. На думку Ван Лангенхова [215], РТУ виконують 8 важливих функцій: розширення

зовнішньої торгівлі між країнами регіону; створення сприятливих умов для розвитку приватного сектора; розвиток інфраструктури економічного зростання та регіональної інтеграції; формування сильних державних інституцій; розвиток інклюзивного громадянського суспільства; збільшення рівня безпеки у регіоні; розробка екологічних програм на регіональному рівні; зміцнення взаємодії регіону з іншими регіонами світу.

Серед найбільших сучасних РТУ – ЄС, НАФТА і АСЕАН. Разом, станом на 2016 рік (наразі офіційна статистика СОТ за цими РТУ для 2017 р. не доступна), ці три РТУ забезпечують 56% світового експорту товарів (8,9 трлн дол. США) – рис. 2.8) і 58% світового імпорту товарів (9,5 трлн дол. США) – рис. 2.9.

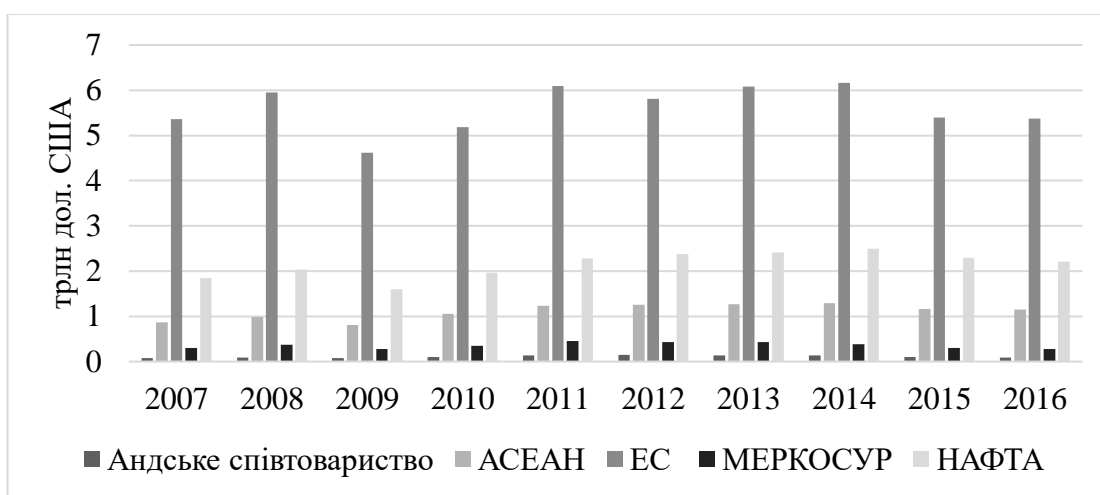


Рис. 2.8. Динаміка експорту товарів провідними РТУ у 2007-2016 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [159].

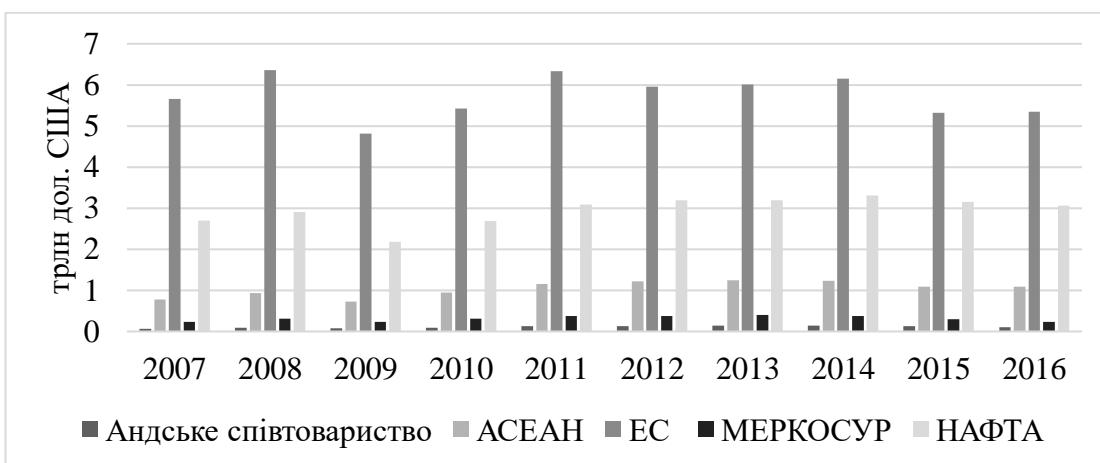


Рис. 2.9. Динаміка імпорту товарів провідними РТУ у 2007-2016 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [159].

Разом, станом на 2017 рік, АСЕАН, ЕС та НАФТА забезпечують 67% світового експорту послуг (3,2 трлн дол. США) – рис. 2.10 і 58% світового імпорту послуг (2,6 трлн дол. США) – рис. 2.11.

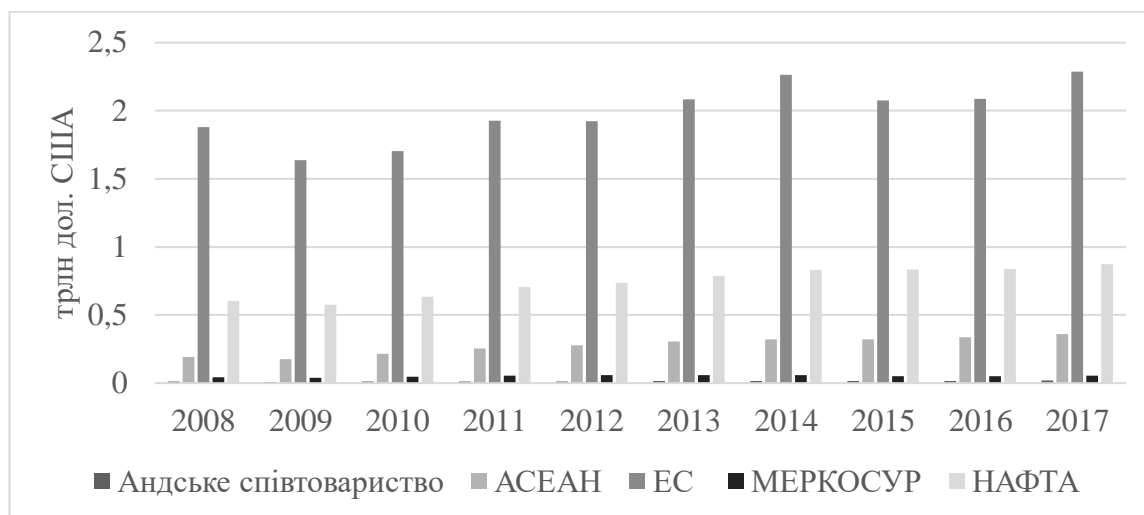


Рис. 2.10. Динаміка експорту послуг провідними РТУ у 2008-2017 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [159].

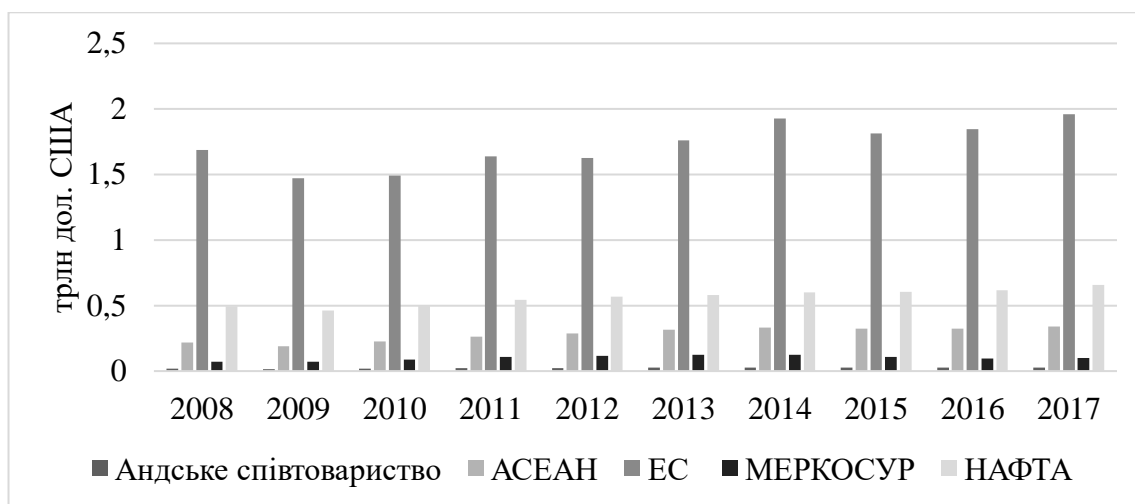


Рис. 2.11. Динаміка імпорту послуг провідними РТУ у 2008-2017 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [159].

Вартісний обсяг торгівлі товарами провідними РТУ у 2016 році збільшився (рис. 2.12). Частка ЄС у світовому експорті товарів трохи збільшилася до 34% у відносному вираженні. Частка НАФТА у 2016 році становила 14% від світового експорту, АСЕАН – 7%.

За період з 2014 по 2016 рік темпи зростання торгівлі товарами були повільнішими, ніж у період з 2007 по 2009 рік через зниження темпів економічного розвитку внаслідок глобальної фінансової кризи 2008 року, падіння експортних й імпорتنих цін на товари у 2014-2015 році. МЕРКОСУР і Андське співтовариство також зазнали спаду в обсягах експорту товарів. Їх частка наразі складає 2% та 1% відповідно.

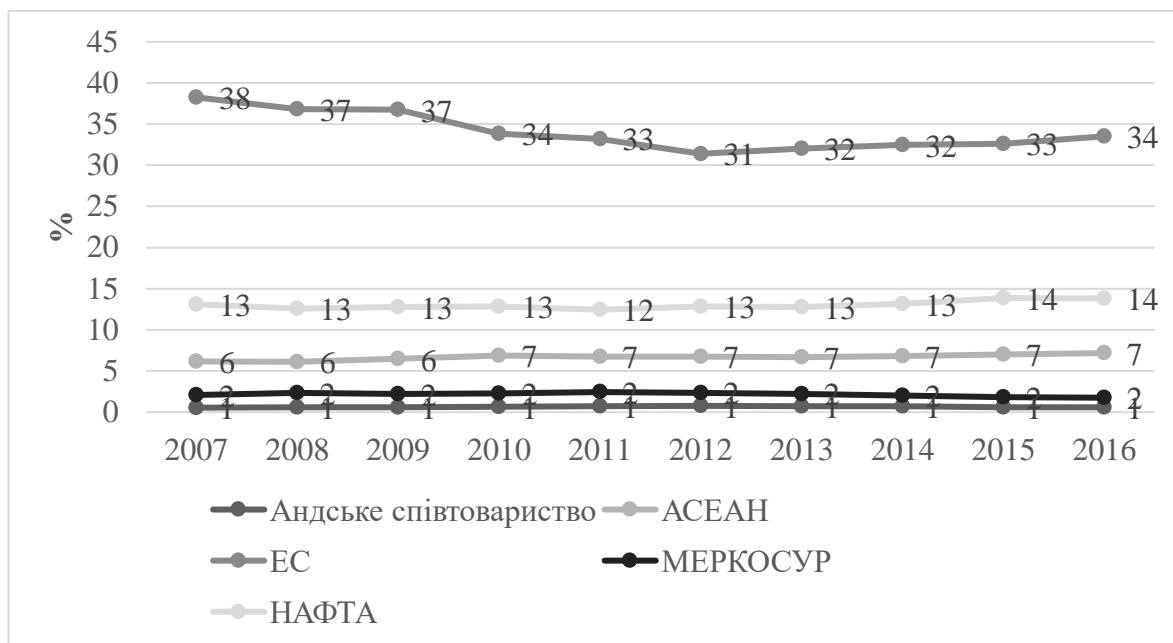


Рис. 2.12. Зміна частки експорту товарів провідних РТУ у світовому обсязі у 2006-2016 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [159].

У 2016 році частка ЄС у світовому імпорті товарів збільшилася на 1% до 5,4 трлн дол. США. Частка країн НАФТА у 2016 році залишилася незмінною і становить 3,1 трлн дол. США, а АСЕАН – на 1% до 7% або 1,1 трлн дол. США (рис. 2.13).

У 2017 році частка ЄС у світовому експорті послуг не змінилася та наразі дорівнює 43% або 2,3 млрд дол. США. Частка країн НАФТА у 2015 році також не змінилася та становить 17% від світового обсягу або 0,9 трлн дол. США, як і АСЕАН – 7% світового обсягу або 0,4 трлн дол. США (рис. 2.14).

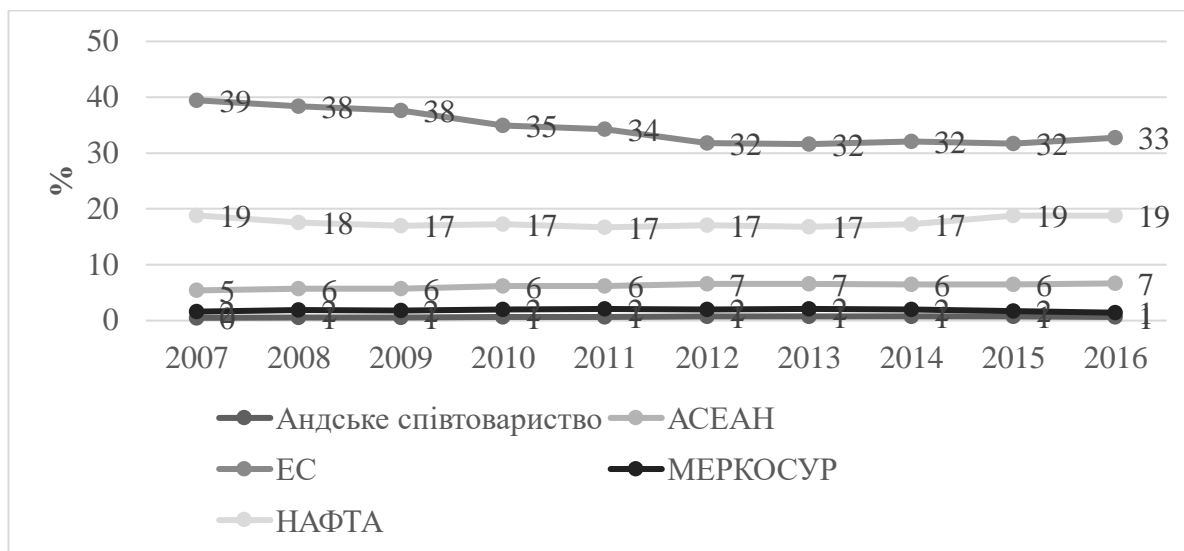


Рис. 2.13. Зміна частки імпорту товарів провідних РТУ угруповань у світовому обсязі у 2006-2016 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [159].

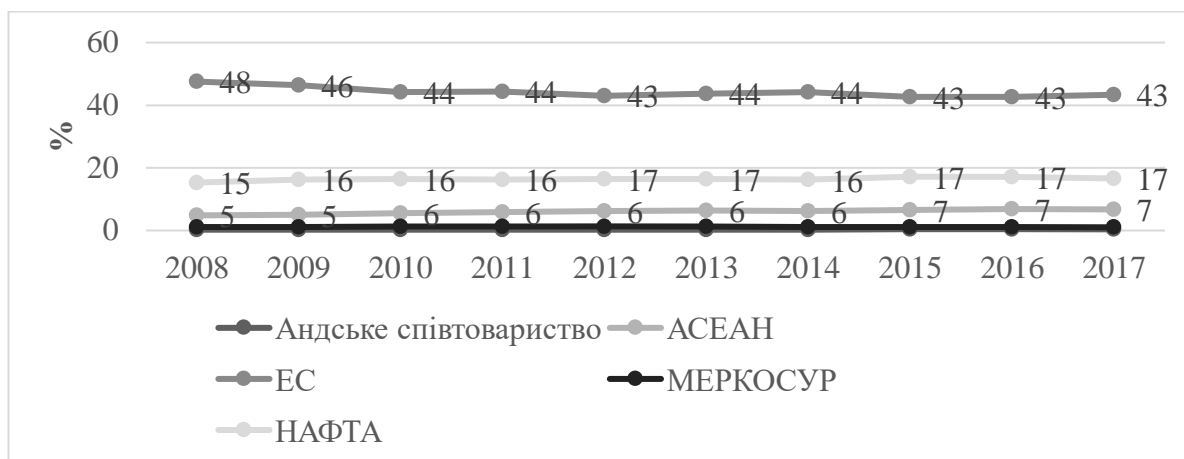


Рис. 2.14. Зміна частки експорту послуг провідних сучасних регіональних інтеграційних угруповань у світовому обсязі у 2008-2017 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [159].

Частка ЄС у 2017 році у світовому імпорті послуг не змінилася та дорівнює 39% або 2 млрд дол. США. Частка країн НАФТА у 2017 році також не змінилася і становить 13% від світового обсягу або 0,7 трлн дол. США, як і АСЕАН – 7% або 0,3 трлн дол. США (рис. 2.15).

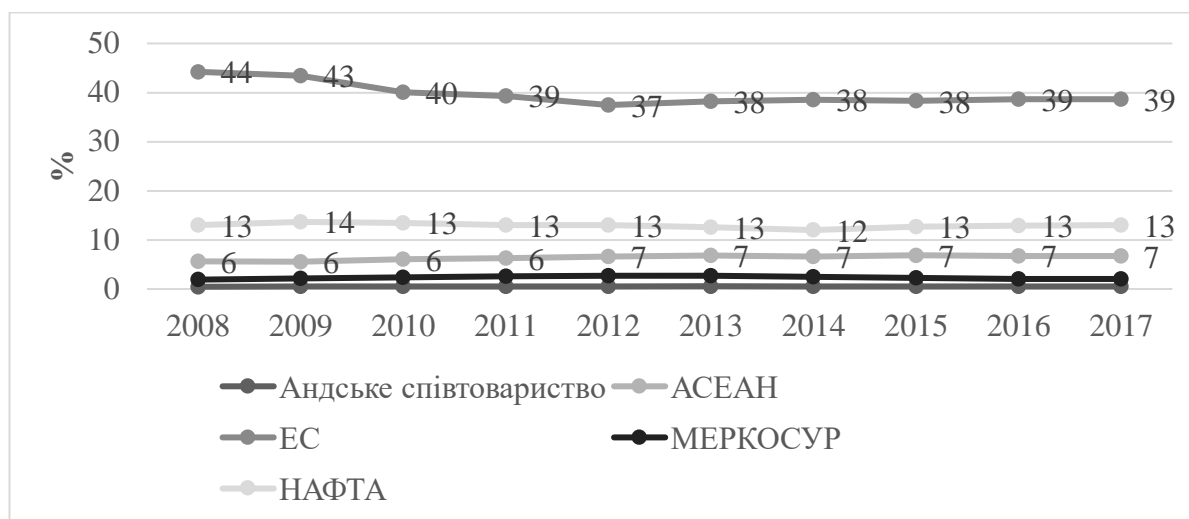


Рис. 2.15. Зміна частки імпорту послуг провідних сучасних регіональних інтеграційних угруповань у світовому обсязі у 2008-2017 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [159].

Про роль РТУ у подальшій лібералізації системи міжнародної торгівлі в межах СОТ свідчить показник його зрілості. Показником якої є частка внутрішньо-регіональної торгівлі у загальному обсязі зовнішньої торгівлі країн РТУ. Проте в найбільших РТУ цей показник може значно різнитися (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Частка внутрішньорегіональної торгівлі у загальному обсязі зовнішньої торгівлі провідних РТУ, %*

	2012	2013	2014	2015	2016
Андське співтовариство	9,39	7,68	7,66	7,17	7,48
АСЕАН	24,36	24,20	24,05	23,49	23,03
ЄС	61,99	62,39	63,33	63,56	64,34
МЕРКОСУР	14,15	14,28	13,52	13,54	14,63
НАФТА	40,07	40,81	41,54	40,75	40,27

*Таблиця побудована автором за матеріалами: [159].

Отже, для ЄС регіональна торгівля має вагомніше значення за торгівлю з рештою світу. У 2016 році частка внутрішньорегіональної торгівлі ЄС становила 64%. Таким чином воно є найбільш зрілим інтеграційним об'єднанням, подальша лібералізація в якому зробила більш вигідною внутрішньорегіональну торгівлю, ніж зовнішню

торгівлю з іншими членами СОТ та рештою світу. Слід зазначити, що для ЄС також доступною є статистика щодо внутрішньої і позарегіональної торгівлі послугами. Згідно з нею, 38% експорту і 44% імпорту послуг ЄС є позарегіональним, що додатково характеризує це РТУ як зріле об'єднання, яке забезпечує подальшу лібералізацію системи міжнародної торгівлі. Для країн АСЕАН набагато важливішою є позарегіональна зовнішня торгівля, для НАФТА ринок утруповання є сферою збуту, але не джерелом купівлі необхідної продукції. Для трьох інших інтеграційні об'єднань, торгівля з рештою світу набагато важливіша за регіональну торгівлю, що пояснюється схожістю структур національних економік їх РТУ.

Після глобальної кризи для ЄС та НАФТА значення внутрішньорегіональної торгівлі знизилося, а для АСЕАН і МЕРКОСУР значно не змінилося (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Темпи зростання обсягів внутрішньорегіональної та позарегіональної зовнішньої торгівлі провідних РТУ у 2007-2016 рр., %*

	<i>Усього</i>	<i>Внутрішньорегіональний</i>	<i>Позарегіональний</i>
<i>Експорт</i>			
Андське співтовариство	1,37	-0,36	3,07
АСЕАН	2,45	-0,03	4,91
ЄС	1,27	0,14	2,39
МЕРКОСУР	-1,63	-0,66	-2,59
НАФТА	3,45	3,36	3,54
<i>Усього за цими РТУ</i>	0,64	0,47	0,83
<i>Імпорт</i>			
Андське співтовариство	5,86	-0,10	11,82
АСЕАН	3,28	-0,53	7,07
ЄС	0,12	-0,46	0,64
МЕРКОСУР	0,19	-0,07	0,43
НАФТА	3,48	-3,13	10,05
<i>Усього за цими РТУ</i>	2,59	-0,85	6,01

*Таблиця побудована автором.

Швидше за все, це пов'язано з тим, що розвинені країни постраждали від кризи значніше, ніж економіки, що розвиваються. Попит у них скоротився менше, ніж у розвинених країнах. Через зменшення власної купівельної спроможності ЄС і НАФТА були змушені активізувати збут продукції на ринки, що розвиваються.

До глобальної кризи провідні РТУ у сукупності за динамікою відставали від темпів зростання світу загалом [159]. Однак зараз подальша лібералізація системи міжнародної торгівлі в межах РТУ набула вагомішого значення у світовій торгівлі. НАФТА характеризується найбільшим зростанням регіонального експорту, а позарегіонального – АСЕАН.

Отже, РТУ не є конкурентами СОТ, оскільки зазвичай вони навпаки сприяють розвитку системи міжнародної торгівлі. Вони дозволяють країнам встановити «правила гри», що виходять за межі можливого на багатосторонній основі рівня лібералізації. Причому багато з проблем Дохійського раунду перемовин СОТ можна вирішити за умови існування зрілих РТУ, які забезпечують подальшу лібералізацію системи міжнародної торгівлі, що не є можливим у межах консенсусу всіх членів СОТ. Таким чином чим ширше будуть розповсюджуватися РТУ, тим більше будуть спрощуватися торговельні перемовини в межах СОТ. Аналіз внутрішньорегіональної та позарегіональної торгівлі провідних РТУ демонструє, що наразі тільки в ЄС забезпечено такий рівень подальшої лібералізації системи міжнародної торгівлі, який дає більшу вигоду торгівлі всередині об'єднання, ніж з рештою країн-членів СОТ. Це дозволяє стверджувати, що новий етап глобальної інституціоналізації, основою якого є формування дворівневої системи міжнародної торгівлі на чолі з СОТ та РТУ, ще не розпочався. І саме від лібералізації в межах СОТ наразі залежить збільшення зовнішньої торгівлі між країнами.

2.3. Глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі під час вирішення зовнішньоторговельних протиріч

Трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора є перманентною та не закінчується вступом до СОТ та РТУ. Виникнення зовнішньоторговельних протиріч переважно обумовлені різним обсягом зобов'язань, які є наслідком членства в СОТ або їх порушень, тому їх вирішення обумовлює подальшу глобальну інституціоналізацію системи міжнародної торгівлі.

Міжнародне вирішення зовнішньоторговельних протиріч має таку ж довгу історію, як і власне міжнародні відносини. Стаття 33 Статуту ООН [52] включає до способів міжнародного вирішення зовнішньоторговельних протиріч переговори, запити, посередництво, примирення, арбітраж, судове вирішення, використання міжнародних та регіональних організацій для мирного врегулювання зовнішньоторговельних протиріч.

Посередництво використовувалося в давнину в Індії та в мусульманському світі. Багато прикладів арбітражу можна знайти в історії Стародавньої Греції, Китаю, мусульманського світу, середньовічній Європі й в папській практиці. Механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч був включений до системи Ліги Націй як Постійна палата міжнародного правосуддя.

Угода ГАТТ включає статтю XXII щодо консультацій та статтю XXIII, у якій визначено порядок дій, який використовується в тому випадку, якщо спір не може бути врегульований шляхом консультацій. Поточна версія Угоди про вирішення зовнішньоторговельних протиріч була сформульована під час Уругвайського раунду ГАТТ торгових переговорів на базі майже 50-річного досвіду врегулювання торгових зовнішньоторговельних протиріч у ГАТТ.

У підсумку Уругвайського раунду було досягнуто «Домовленість про правила і процедури вирішення суперечок» (ДПВС), яка регламентує механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ. Стаття III ДПВС, що «ДПВС є центральним елементом, що гарантує безпеку багатосторонньої торговельної системи» [64], а швидке вирішення зовнішньоторговельних протиріч є необхідним для ефективного функціонування СОТ. ДПВС кодифікувала практику врегулювання спорів, що склалася в межах ГАТТ, уточнила і ввела багато нових процедур для захисту прав і зобов'язань країн-членів СОТ.

Отже, механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ є основним інструментом для забезпечення відповідності (узгодження) торгових політик країн «Базису СОТ» і відповідно трансформації системи міжнародної торгівлі. Це співвідноситься з авторським уточненням глобальної інституціоналізації. Слід відзначити, що створення процедури й механізму вирішення

зовнішньоторговельних протиріч, які виникають у торгових відносинах, – це одна з найважливіших функцій ГАТТ, що перейшли до СОТ. Йдеться про вирішення зовнішньоторговельних протиріч на рівні урядів країн, що домовляються.

Серед обставин, які можуть стати приводом для подання країною-членом СОТ запиту про консультації щодо вирішення зовнішньоторговельного протиріччя в СОТ:

- порушення РНБ у відношенні до її експортерів;
- порушення національного режиму у відношенні до її експортерів;
- застосування антидемпінгових, захисних або компенсаційних мит, які не відповідають принципам СОТ;
- використання в іншій країні заборонених субсидій;
- несвоєчасне опублікування повідомлення про намір ввести новий технічний регламент або процедуру оцінки відповідності й товари, що ними охоплюються, що призвело до фактичних торговельних втрат експортерів на ринку такої країни;
- перевірка імпортованих товарів іншою країною-членом СОТ проводиться занадто повільно або з застосуванням занадто ускладнених процедур, що створює переваги для вітчизняних товарів;

Механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ (рис. 2.16) виконує низку функцій:

- посилює верховенство права і, таким чином, гарантує безпеку й стабільність багатосторонньої торговельної системи;
- забезпечує виконання прав і обов'язків країн-членів СОТ, оскільки ДПРС надає країнам можливість скасування заходів, які не відповідають «Базису СОТ»;
- пояснює існуючі положення угод СОТ, інтерпретуючи терміни та правила «Базису СОТ»;
- сприяє швидкому вирішенню зовнішньоторговельних протиріч (наприклад, більшість звітів груп експертів публікується протягом 1 року після їх створення, у той час як ЄС суд загальної юрисдикції потребує 2-3 роки для прийняття рішення).

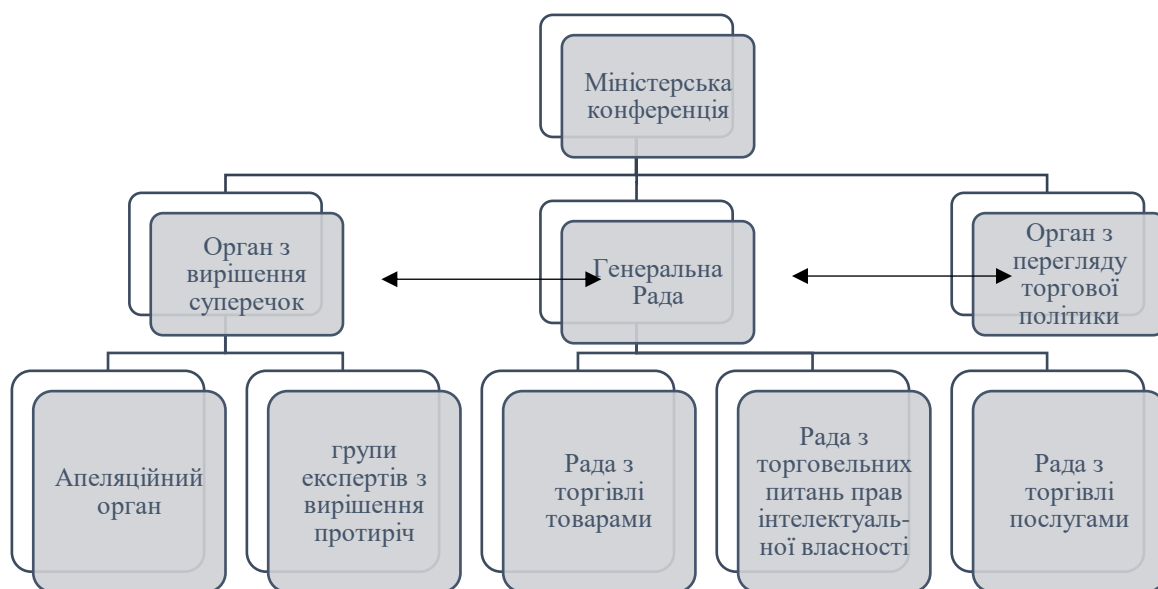


Рис. 2.16. Механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ*

*Складено автором за матеріалами: [227].

Основою цього механізму СОТ є Орган з вирішення зовнішньоторговельних протиріч (ОВС), який отримав право створювати спеціальні групи експертів для розгляду зовнішньоторговельних протиріч та підготовки рекомендацій; приймати доповіді спеціальних груп, здійснювати спостереження за виконанням їх рекомендацій, дозволяти припинення поступок та інших зобов'язань щодо тих країн, які порушують умови угод, що входять до системи СОТ. Групи експертів та Апеляційний орган несуть відповідальність за виконання однієї з основних функцій механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч, розглядаючи протиріччя країн-членів СОТ і готуючи доповіді, де забезпечується об'єктивна оцінка фактів, що стосується узгодженості торгової практики з «Базисом СОТ».

Функції ОВС згідно з домовленістю виконує Генеральна рада, яка має такі повноваження [230]:

- створювати групи експертів та постійний Апеляційний орган;
- затверджувати звіти груп експертів та Апеляційного органу;
- здійснювати нагляд за виконанням постанов і рекомендацій;

- інформувати Ради та Комітети СОТ про хід розгляду зовнішньоторговельних протиріч;
- давати дозвіл на тимчасове незастосування поступок та інших зобов'язань за охопленими угодами.

Глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі відбувається не тільки через адаптацію законодавства країн до нових «правил гри», але і в процесі вирішення зовнішньоторговельних протиріч між членами СОТ. Оскільки «Базис СОТ» має пакетний характер, усі його положення пов'язані та взаємно доповнюють один одного. Розширення чи тлумачення будь-якої з діючих умов СОТ не тільки змінює цю конкретну умову, а може змінити й значення інших норм СОТ. Тому найважливішою функцією СОТ-інституції є нагляд за тим, як інтерпретуються відповідні положення чинного «Базису СОТ» під час розгляду зовнішньоторговельних протиріч. Інституціоналізація системи міжнародної торгівлі також пов'язана з уточненням змісту діючих норм і створенням прецедентів під час вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ.

Слід зазначити, що тільки 1/5 зовнішньоторговельних протиріч були офіційно вирішені, тобто врегульовані або припинені (відкликані або сторони прийшли до взаємної згоди рішення). Тим не менш, є багато інших випадків. Головними з них є вирішення протиріччя шляхом консультацій без будь-яких формальних процедур вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ. Той факт, що в останні роки кількість зовнішньоторговельних протиріч поступово почала зменшуватися (табл. 2.11), тільки підтверджує пошук консенсусу з торговельних питань у межах ДПРС.

Таблиця 2.11

Середня кількість зовнішньоторговельних протиріч протягом 1995-2017 рр.*

1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014	2015-2017
39,4	28,9	16,3	19,5	14,3

*Таблиця складена автором за матеріалами: [227].

Усі етапи вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ є складовими трансформації системи міжнародної торгівлі (рис. 2.17).

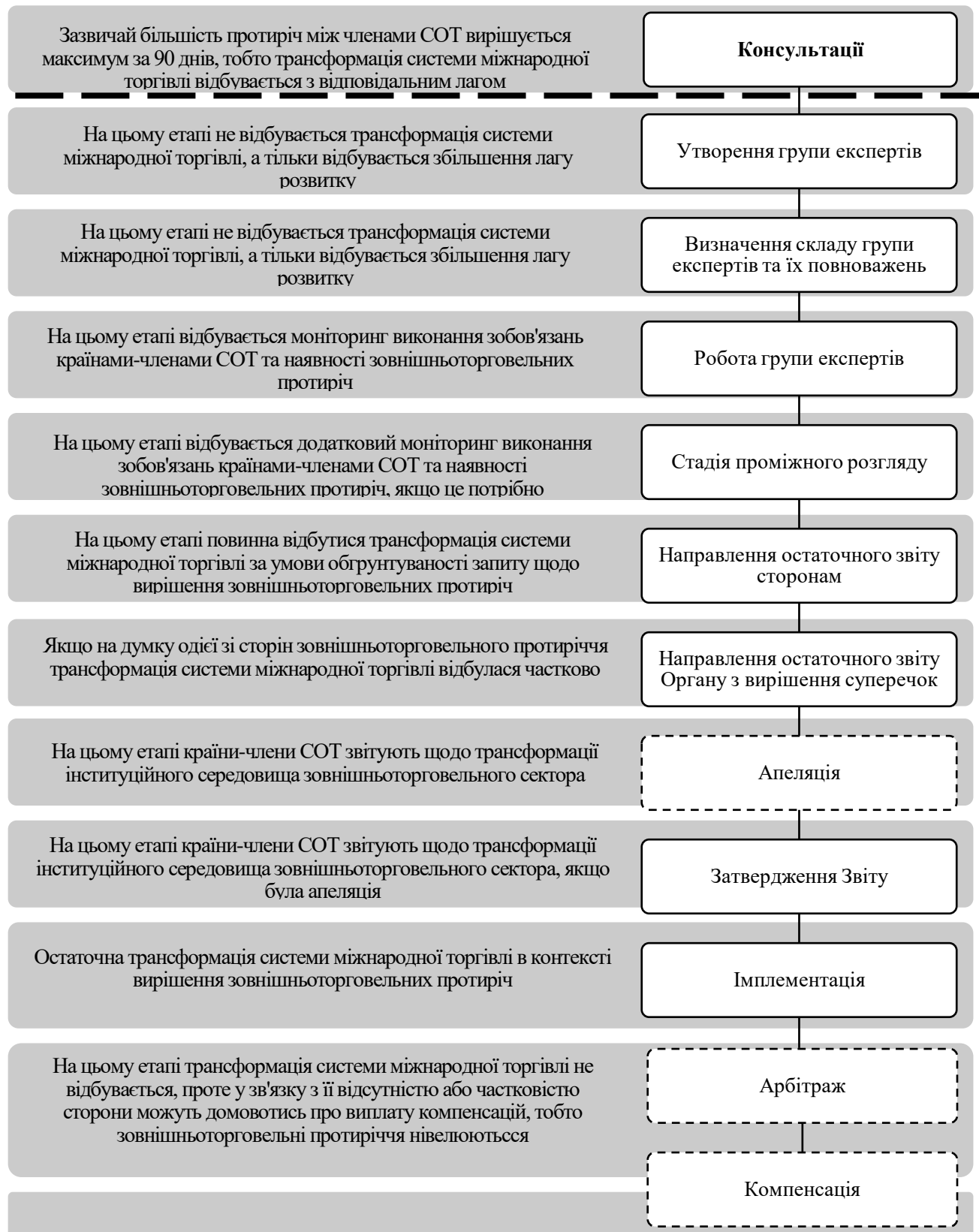


Рис. 2.17. Особливості глобальної інституціоналізації під час вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ*

*Побудовано автором за матеріалами: [230].

За час існування ОВС вдалося досягти наступних успіхів:

- велика кількість розглянутих зовнішньоторговельних протиріч, причому в 90% випадків вони були ефективно вирішені усуненням обмежувальних заходів країною-імпортером, яка знайшла пролом в зобов'язаннях з СОТ [186].

- ефективне функціонування механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ, за допомогою якого вдалося вирішити багато двосторонніх протиріч і в той же час взяти до уваги інтереси всіх країн у межах в рамках багатосторонньої торговельної системи [196];

- забезпечення захисту прав країн, що розвиваються, нарівні з сильними розвиненими економіками [196];

- створення прецедентної бази для вирішення важливих неторгових питань, наприклад, у сфері захисту навколишнього середовища.

Наразі використання ДПРС є найбільш поширеним способом мирного вирішення зовнішньоторговельних протиріч у сфері міжнародної торгівлі, що застосовуються для забезпечення дотримання зобов'язань за цими угодами. Більше 500 випадків зовнішньоторговельних протиріч було заявлено у СОТ з моменту її заснування в 1995 році, 1/3 з них і досі знаходяться на етапі консультацій (рис. 2.18).

Серед слабких сторін механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ – наявність великого лагу, якщо протиріччя не вирішується на етапі консультацій. Це особливо проявилось в межах Дохійського раунду, що призвело до зниження ефективності СОТ і зменшення довіри до неї серед країн-членів СОТ.

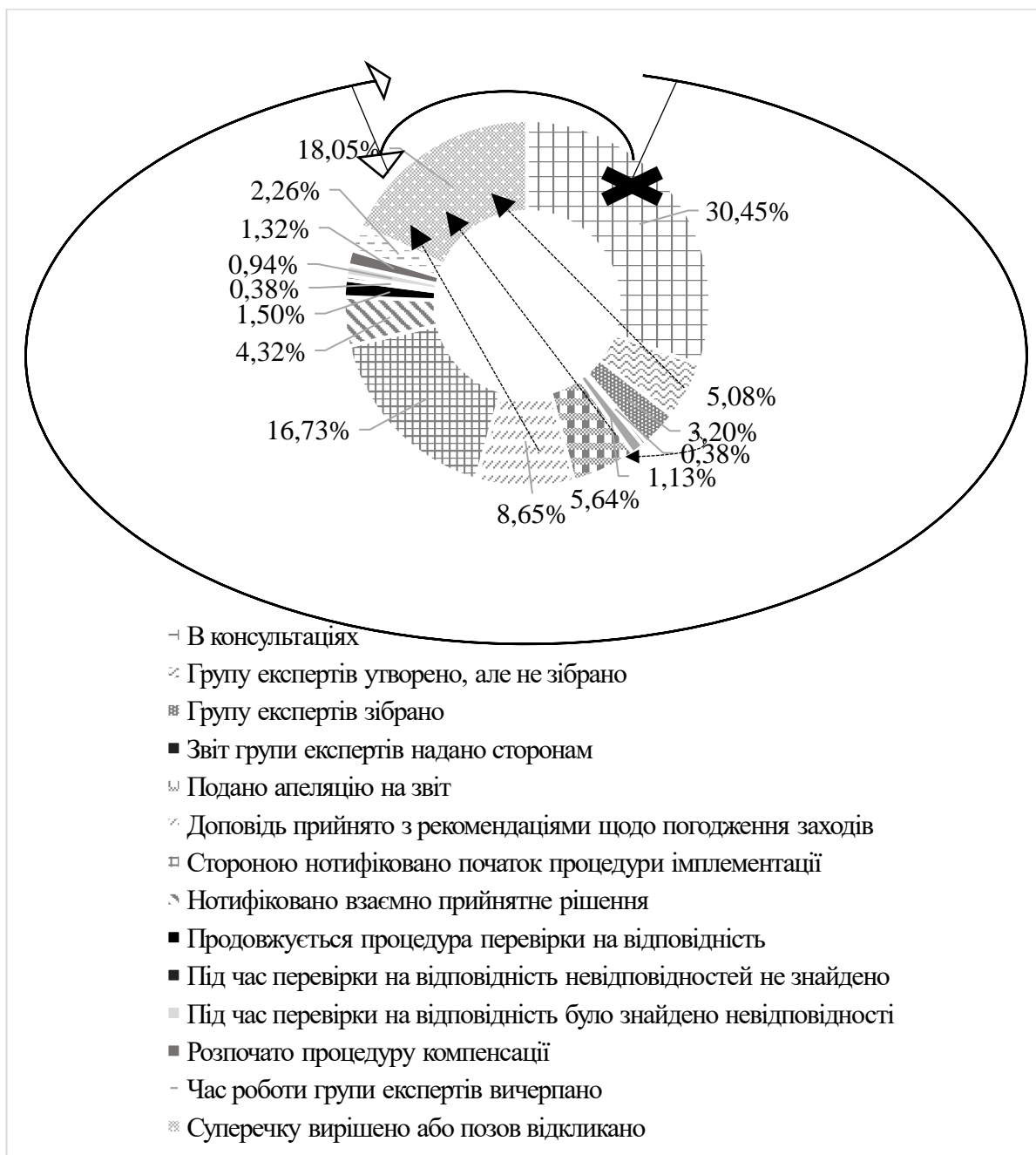


Рис 2.18. Питома вага зовнішньоторговельних протиріч у СОТ відповідно до лагу їх вирішення

*Складено автором за матеріалами: [227].

Серед основних проблем можна виділити такі [145]:

— збільшення складності зовнішньоторговельних протиріч призвело до подовження термінів їх врегулювання, зростання складу панелей і навантаження на Секретаріат та СОТ-інституцію загалом, що стало причиною затягування всього процесу вирішення зовнішньоторговельних протиріч;

– зменшення готовності учасників зовнішньоторговельних протиріч підкорятися винесеним рішенням призводить, з одного боку, знову ж таки до збільшення строків розгляду справ, а з іншого, до появи альтернативних «відкатів» сильних економік слабким для збереження своїх протекціоністських імпорتنих обмежень;

– країнам-членам СОТ уже 17-ий рік поспіль не вдається домовитися про подальшу лібералізацію торгівлі, особливо у сфері послуг, що призводить до того, що врегулювання нових галузей, зокрема «зеленої економіки», електронної комерції, субсидій на запобігання і зменшення забруднення навколишнього середовища починають вирішуватися в межах механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ, що гальмує її роботу, оскільки йде врозріз з його першочерговим завданням;

– збільшення кількості РТУ, зокрема мегарегіональних угод, призводить до зменшення значущості СОТ як головного провайдера правил гри у сфері торгівлі, а значить і механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ, особливо, з огляду на той факт, що багато РТУ мають власні механізми пошуку консенсусу між своїми членами.

Отже, для використання сильних сторін і усунення слабких необхідно ввести деякі корективи у вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ. По-перше, необхідно збільшити участь ОВС у процесі консультацій для того, щоб скоротити час, необхідний групам експертів для розгляду зовнішньоторговельних протиріч. По-друге, бажаним є збільшення ролі СОТ-інституції задля підвищення результативності врегулювання протиріч для усіх країн-членів СОТ. По-третє, важливим є розширення моніторингу за виконанням винесених рішень, що зробило б СОТ більш ефективною, а разом з нею і всю систему міжнародної торгівлі.

Висновки до розділу 2

1. Трансформація системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ відбувається в межах глобальної інституціоналізації й оцінюється на основі зміни Індексу економічної свободи в процесі вступу та членства в СОТ. Зв'язок між Індексом

економічної свободи у 2018 році та тривалістю вступу країни до СОТ (коефіцієнт кореляції – $-0,44$) доводить – довша тривалість вступу в СОТ обумовлює надання більшої кількості поступок, що перешкоджає повній трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн-вступників. Наявність зв'язку між тривалістю членства в СОТ та Індексом економічної свободи ($0,33$). Тому членство в СОТ може розглядатися як «зовнішній якір» – перелік «правил гри» та «типів поведінки», необхідних для трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн-членів. Авторами було підтверджено припущення про існування зв'язку між ВВП ($0,72$), експортом ($0,54$) та імпортом ($0,35$) країни і глибиною зобов'язань при вступі країни у СОТ: чим вищими є ці показники, тим більшою є глибина зобов'язань країни-члена СОТ. Розвиток зовнішньоторговельного сектора країн-членів СОТ відбувається асиметрично на користь більш розвинених країн, на що вказує приклад обернено пропорційного зв'язку між зв'язаним тарифом та ВВП, експортом та імпортом країни ($-0,12$; $-0,31$; $-0,28$ відповідно).

2. Дослідження трансформації системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ дозволило визначити, що умови в Доповіді робочої групи зі вступу країни до СОТ можуть бути класифіковані як «СОТ-плюс», «СОТ-мінус» та «СОТ-нейтральні», що обумовлює їх відповідний вплив на інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни. У результаті алгоритмізації процесу виокремлення «СОТ-плюс», «СОТ-мінус» та «СОТ-нейтральних» умов було встановлено, що трансформація системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ відбувається через наявність у Доповіді робочої групи зі вступу кожної нової країни-члена СОТ умов з окремих функціональних категорій. Такі функціональні категорії як Запевнення у виконанні нових зобов'язань, Доповнення тарифних поступок обумовлюють трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни-вступника, а Заміна умов «Базису СОТ» – країни-вступника та діючих членів СОТ.

3. Трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора в умовах вступу і членства країни в СОТ відбувається «ззовні» – на основі приведення

інституційного середовища у відповідність зі змінами у «Базисі СОТ» та «зсередини» шляхом використання членства в СОТ як «зовнішнього якоря», зокрема завдяки використанню інструментів захисту національних виробників. До інструментів захисту національних виробників у СОТ належать антидемпінгові мита, компенсаційні та спеціальні заходи, які встановлюються у відповідь на обмежувальні заходи торговельних партнерів. У дослідженні було з'ясовано, що найбільшого поширення у світовій практиці отримали антидемпінгові мита, що вказує на ключове значення антидемпінгових мит у трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини». Це пов'язано з певною легкістю проведення відповідного розслідування, їх однозначністю, а також мінімальним ризиком політичних наслідків. На відміну від цього використання спеціальних заходів стримується необхідністю надання компенсацій постраждалим сторонам, а компенсаційних заходів – більшою складністю процедур розслідування і політичними наслідками.

4. Створення РТУ на основі «механізму прозорості» в СОТ сприяє подальшій лібералізації системи міжнародної торгівлі, оскільки дозволяє країнам встановлювати у своїх відносинах правила і зобов'язання, які не вдається узгодити на багатосторонньому рівні в межах СОТ. Подальша лібералізація системи міжнародної торгівлі в межах РТУ може сприяти спрощенню завдань торговельних перемовин у межах СОТ, що означає прискорення лібералізації системи міжнародної торгівлі на Дохійському раунді переговорів.

5. Аналіз внутрішньорегіональної та позарегіональної торгівлі провідних РТУ дозволяє стверджувати, що новий етап глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, основою якого може стати формування дворівневої системи на чолі з СОТ та РТУ, ще не розпочався. Серед провідних РТУ тільки для ЄС внутрішньорегіональна торгівля є наразі більш важливою, ніж позарегіональна. Тому від лібералізації саме в межах СОТ, а не РТУ, поки що залежить збільшення міжнародної торгівлі.

6. Вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ є основою для запровадження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, оскільки

вони забезпечують відповідність торгових режимів країн-членів СОТ принципам і правилам, встановлених «Базисом СОТ». У більшості випадків зовнішньоторговельні протиріччя вирішуються усуненням обмежувальних заходів торговельними партнерами, що демонструє можливості використання регуляторних інструментів СОТ для трансформації інституційних середовищ зовнішньоторговельного сектора країн-членів СОТ «зсередини». З'ясовано, що низькі темпи лібералізації на Дохійському раунді призвели до зниження ефективності СОТ. Тому необхідним є збільшення участі ОВС у процесі консультацій, посилення ролі СОТ-інституції, а також розширення моніторингу за виконанням рішень щодо усунення обмежувальних заходів торговельними партнерами.

Основні результати розділу висвітлено у наукових працях автора: [68], [76],[65],[71],[62],[199],[64], [69].

РОЗДІЛ 3. ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

3.1. Засади регулювання зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ

Україна стала країною-членом СОТ у травні 2008 року після 14,5 років переговорів. У процесі переговорів Україна трансформувала інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора шляхом імплементації норм «Базису СОТ» у національне законодавство. За період з 2002 по 2008 рік було прийнято 68 законопроектів, які безпосередньо пов'язані з підготовкою до вступу до СОТ. Найбільш продуктивним став 2006 рік, коли чинності набули 22 законопроекти, пов'язані з гармонізацією законодавства України з «Базисом СОТ» (рис. 3.1).

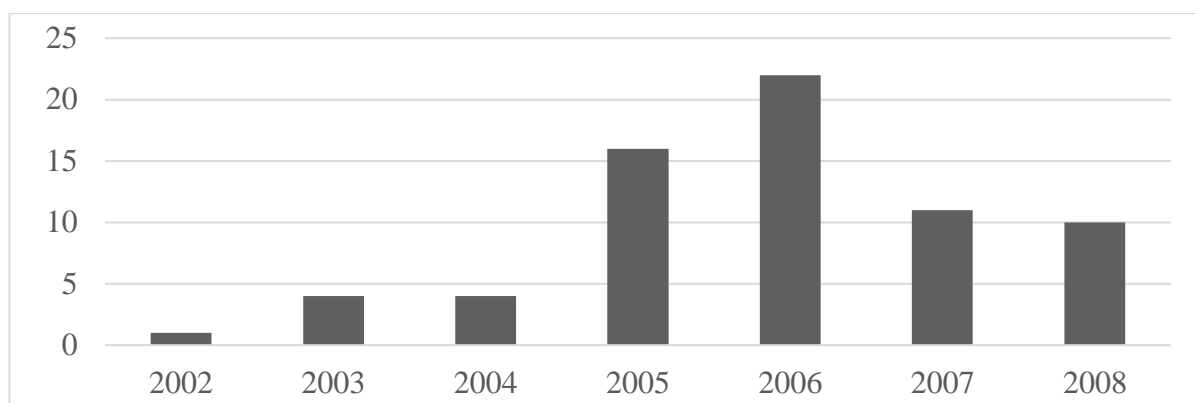


Рис. 3.1. Кількість законопроектів, прийнятих в Україні у зв'язку з імплементацією Базису СОТ за період в 2002-2008 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [182].

Таким чином, трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора шляхом гармонізації законодавства України із «Базисом СОТ» було завершено ще до вступу держави до СОТ. Режим найбільшого сприяння (РНС), який є основою функціонування СОТ, обумовив використання трьох видів ставок мита до імпортованих товарів, що переміщуються через митний кордон України:

– преференційні (особливі пільгові ставки, які включають звільнення від сплати, і застосовуються до товарів, що походять з країн-членів митних союзів, до яких входить й Україна, або відповідно до міжнародних договорів);

– пільгові (застосовуються до товарів, які мають походження з країн-членів СОТ; економічних союзів, що користуються РНС в Україні; для країн, що розвиваються);

– повні (застосовуються до всіх товарів, країною походження яких є інші держави).

Ці ставки мита встановлюються Україною в межах зв'язаних тарифів, які були закріплені за всіма товарними групами у результаті вступу України до СОТ. Середній рівень зв'язаного тарифу на продовольчі товари в Україні є у 1,27 разу нижчим, ніж її середній діючий тариф до вступу в СОТ, а на непродовольчі – вищим у 1,14 разу (табл. 3.2).

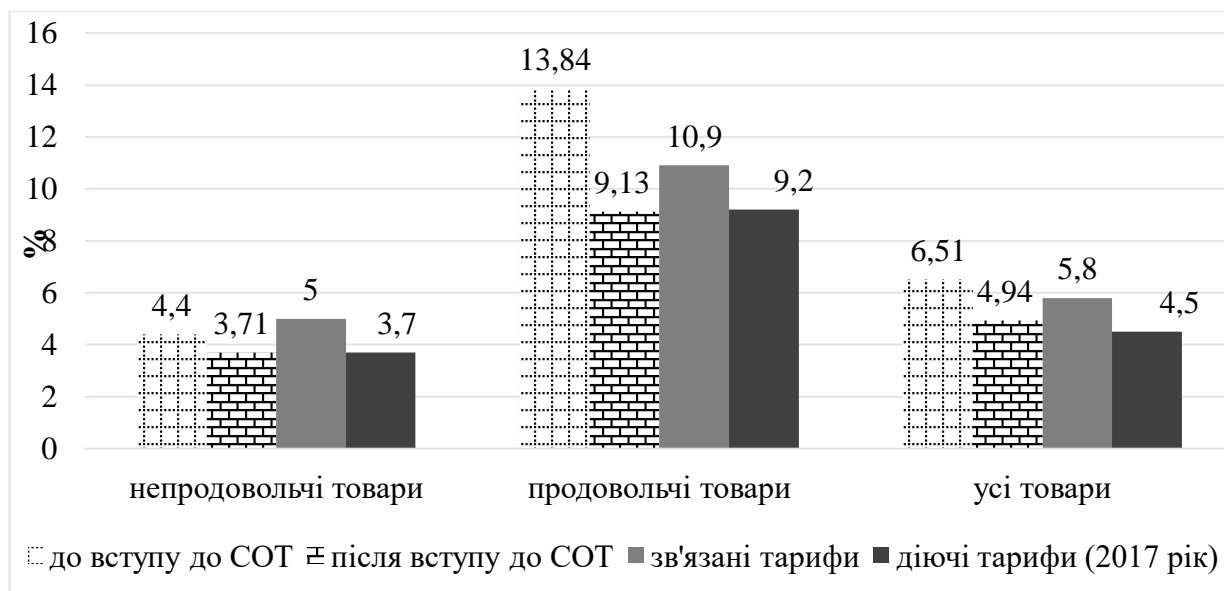


Рис. 3.2. Середні імпорتنі тарифи України*

*Складено автором за матеріалами: [227].

У межах зв'язаного тарифу Україна зменшила свої діючі тарифні ставки на продовольчі товари (HS24-97) – у 1,5 разу, а на непродовольчі (HS01-24) – у 1,2. Проте для захисту своїх національних виробників Україна може максимально збільшити свої діючі тарифні ставки у 1,19 разу, а на непродовольчі – у 1,35 разу, що вказує на більші можливості захисту національних виробників непродовольчих

товарів України за допомогою трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини» в межах СОТ.

Найбільший середній рівень зв'язаного тарифу встановлено на такі товарні групи, як цукор та кондитерські вироби (19,4%), фрукти та овочі (12,6%), зернові та продукція з зернових (12,5%), одяг (11,3%), жири та олії (10,5%). Причому на цукор і кондитерські вироби, зернові та продукцію з зернових, а також одяг встановлено максимальні в межах зв'язаних діючі тарифні ставки. Проте частка в імпорті цих груп товарів є незначною – 2,5% від загального обсягу, що не дозволяє вважати ці галузі найбільш вразливими у національній економіці України. Також вони не входять у топ-5 статей експорту України. Найбільша частка в імпорті України належить мінералам і металам (22,5% від загального обсягу імпорту), продукції хімічної промисловості (17,4%), механічні машини (12,1%). Проте вони входять у топ-5 товарних груп з найменшим середнім рівнем зв'язаного тарифу, що вказує на асиметричність митно-тарифного регулювання на користь інших країн-членів СОТ, а не України. Слід також зауважити, що в цих галузях в Україні є можливості для захисту власних виробників у межах трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини»: в середньому за цими товарними групами діючі тарифи може бути збільшено у 1,62 разу. Максимальні зв'язані тарифи встановлені на окремі категорії товарів у таких групах, як алкогольні та тютюнові вироби (57%), цукор і кондитерські вироби (50%), причому вони дорівнюють діючим тарифам на них, проте ці дві товарні групи разом становлять тільки 2% загального обсягу імпорту України, хоча неперероблений тютюн і є найбільш імпортованим до України товаром за його вартісним обсягом. Усе це свідчить про те, що перелік тарифів, який взяла на себе Україна, не відповідає її економічним інтересам.

Конференція з торгівлі та розвитку виділяє дві групи нетарифних бар'єрів: фітосанітарні заходи, які включають регуляції для захисту здоров'я населення, та технічні бар'єри, тобто всі інші регуляції. Проте жодна з організацій не вимірює вплив нетарифного регулювання на зовнішню торгівлю країни. Методи, які використовуються в дослідженнях для цього, можна умовно поділити на дві групи:

на основі гравітаційного моделювання та на основі індексів провідних міжнародних організацій. У нашій роботі для оцінки нетарифного регулювання України як члена СОТ ми використовуємо адвалорні еквіваленти нетарифних бар'єрів Світового банку, які були розраховані лише один раз у 2009 році; двосторонні витрати на міжнародну торгівлю Світового банку у 1995-2015 роках, суб-індекс «Міжнародна торгівля» Індексу «Ведення бізнесу», який дозволяє оцінити час та витрати на експорт та імпорт у країні.

Рівень покриття імпорту України нетарифними бар'єрами товарних позицій склав 13,05%. Заходи захисту національних виробників у 2009 році не використовувалися. Середня еквівалентна адвалорна ставка нетарифних бар'єрів в Україні на імпорт продовольчих товарів складає 35,91%, непродовольчих – 45,69%. Це означає, що сектор продовольчих товарів у 1,29 разу більше захищений нетарифними бар'єрами в Україні, ніж сектор непродовольчих товарів. Якщо оцінювати загальний рівень нетарифного захисту на основі еквівалентних адвалорних ставок, то для продовольчих товарів він складає 29,80%, а для непродовольчих – 314,80%. Найбільш захищеними нетарифним регулюванням в Україні є такі товари, як колготи та панчохи з інших текстильних матеріалів (HS611599) – 2,43%, обладнання для підготовки, дублення та обробки шкіри (HS845310) – 2,33%, станки, які можуть виконувати різні операції з обробки без зміни інструменту між цими операціями (HS846510) – 2,18%, станки з числовим програмним забезпеченням (HS846231) – 2,10%, морозильні шафи вертикального типу (HS841840) – 2,09%. Причому імпорт цих товарів не завдає шкоди національному виробництву аналогічних товарів, тому нетарифне регулювання в Україні не відповідає структурі національного виробництва.

Для порівняння розглянемо нетарифне регулювання ЄС на основі адвалорних еквівалентів нетарифних бар'єрів. Слід зазначити, що база розрахунків Світового банку включає тільки 11 з 28 країн ЄС – Австрію, Естонію, Фінляндію, Францію, Угорщину, Ірландію, Італію, Литву та Польщу. Середній рівень покриття імпорту ЄС склав 14,94%, що на 2% більше, ніж України. Причому в результаті аналізу показників рівня покриття імпорту ЄС за країнами цього РТУ було виявлено, що

країни з більшим ВВП мають зазвичай більший рівень покриття імпорту нетарифним регулюванням, а також більші еквівалентні ставки нетарифних бар'єрів. Так, можна припустити, що середній рівень покриття імпорту ЄС нетарифним регулюванням та адвалорний еквівалент нетарифних бар'єрів є більшим за всіма країнами ЄС, проте в нас немає достатньо даних для того, щоб перевірити це припущення. Тому враховуємо показники тільки 11 країн ЄС. Адвалорна ставка, еквівалентна нетарифним бар'єрам, на імпорт продовольчих товарів становить 46,71%, тобто у 1,3 разу вища, ніж в Україні. Також на відміну від України, в ЄС у 2009 році використовувалися заходи захисту національних виробників – їх адвалорний еквівалент дорівнював 1,91%. Середня еквівалентна адвалорна ставка на імпорт непродовольчих товарів в ЄС – 37,99%, тобто в Україні захист сектора непродовольчих товарів є у 1,2 разу більшим. Проте загальний рівень захисту сектора продовольчих товарів у ЄС у 7,03 разів перевищує цей рівень в Україні, а сектор непродовольчих товарів в Україні тільки в 1,44 разу більш захищений, ніж в ЄС. Отже, це свідчить про те, що рівень нетарифного регулювання є більшим в ЄС, ніж в Україні.

Це твердження підтверджується аналізом двосторонніх витрат на міжнародну торгівлю ЄС та України (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Коефіцієнт двосторонніх витрат на міжнародну торгівлю ЄС та України*

Показник двосторонніх витрат	Продовольчі товари		Непродовольчі товари	
	Країни-члени СОТ	Решта світу	Країни-члени СОТ	Решта світу
2007 рік				
ЄС	296,85	300,28	215,79	222,53
Україна	287,69	284,01	239,33	235,71
2009 рік				
ЄС	281,33	290,33	224,89	234,75
Україна	254,87	250,69	260,88	257,84
2015 рік				
ЄС	244,10	248,18	186,29	193,49
Україна	215,36	212,58	205,74	197,62

*Таблиця складена на основі матеріалів: [198].

Рівень двосторонніх витрат на міжнародну торгівлю продовольчими товарами є вищим в ЄС, непродовольчими – в Україні. Причому тарифні витрати, а значить і рівень нетарифного регулювання, мали тенденцію до зменшення як в ЄС, так і в Україні, причому в Україні вони зменшувались більшими темпами, що пов'язано з вступом країни до СОТ у 2008 році. Проте якщо в ЄС рівень нетарифного регулювання є меншим у двосторонній торгівлі з країнами-членами СОТ, то для України – з рештою світу, що вказує на неповну трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора у частині нетарифного регулювання.

Також дозволяє оцінити нетарифне регулювання ЄС та України суб-індекс «Міжнародна торгівля». Він вказує, що в Україні потрібно у 33 рази більше часу на оформлення документів при експорті й сама процедура є в 96 разів дорожчою, а митний контроль є коротшим і дешевшим, ніж в ЄС. Ще гірша ситуація спостерігається в імпорті. На оформлення документів та безпосередньо на митний контроль при імпорті потрібно у 8 та 46 разів відповідно більше часу, ніж в ЄС. Вартість митного контролю при імпорті в Україні та оформлення документів є у 2 та 40 разів вищою, ніж в ЄС. Це свідчить про необхідність реформування процедури митного контролю та оформлення документів в Україні в частині зменшення їх тривалості та вартості. Якщо оцінювати нетарифне регулювання України за суб-індексом «Міжнародна торгівля», то його рівень в Україні є вищим для експорту, ніж для імпорту.

Для оцінки рівня тарифного та нетарифного регулювання в країні може бути використаний Індекс обмеження торгівлі з урахуванням адвалорних еквівалентів нетарифних бар'єрів та діючих тарифів, розрахований Світовим банком. У результаті було обчислено, що рівень тарифного та нетарифного захисту національних виробників продовольчих товарів на момент розрахунку склав 8,8%, а непродовольчих – 20,9%, а в інших країнах відносно експорту України продовольчих товарів – 18,5%, непродовольчих – 5,4%. Тобто захист національних виробників в Україні був меншим у 2,1 разу, ніж у решти країн

світу, а непродовольчих у 4 рази більшим, що обумовлено спеціалізацією України в міжнародному розподілі праці на непродовольчих товарах.

Частка непродовольчих товарів в експорті України у 2017 році становила 59,08% або 25,66 млрд дол. США, продовольчих – 40,92% або 17,77 млрд дол. США (рис. 3.3). Проте слід відзначити, що з 2001 року вона зменшилася на 29,07%, зокрема у період членства України в СОТ – на 24,75%. У середньому у 2001-2017 рр. обсяг експорту України продовольчих товарів зростав на 17,12% щорічно, а непродовольчих – на 7,37%. У період членства в СОТ експорт України продовольчих товарів зростав на 13,46%, непродовольчих зменшувався на 0,69%. Це свідчить, що встановлення більшого рівня тарифного та нетарифного захисту сектора непромислових товарів у результаті вступу до СОТ зіграло свою роль у зміні відповідних показників. Чинником зменшення обсягів експорту та імпорту у 2008-2017 рр. також була глобальна фінансова криза, макроекономічна нестабільність в Україні в результаті військових дій на Сході країни.

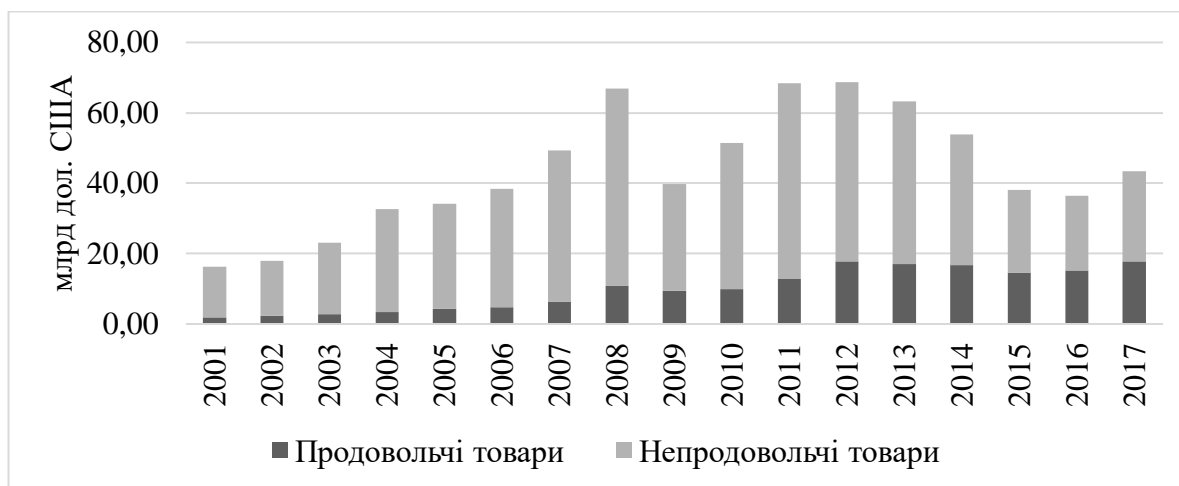


Рис. 3.3. Обсяги експорту України продовольчих та непродовольчих товарів у 2001-2017 рр.*

*Складено автором за матеріалами: [155].

Частка продовольчих товарів в імпорті України становила у 2017 році 83,27% або 41,17 млрд дол. США, непродовольчих – 16,73% або 8,27 млрд дол. США (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Обсяги імпорту України продовольчих та непродовольчих товарів у 2001-2017 рр.

*Складено автором за матеріалами: [155].

Таке співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів у імпорті України залишається практично незмінним з 2001 року. Вступ до СОТ і внаслідок цього менший тарифний і нетарифний захист національних виробників продовольчої продукції суттєво не вплинув на співвідношення продовольчих та непродовольчих у структурі експорту України, оскільки Україна є малою країною за експортом товарних позицій. У 2001-2017 рр. темпи зростання імпорту України продовольчих і непродовольчих товарів були практично однаковими – 11,42% та 11,14%. Після вступу до СОТ більшими темпами став зростати імпорт непродовольчих товарів. Це пов'язано з переорієнтацією національного господарства країни на виробництво продовольчих товарів, що призводить до необхідності збільшення імпорту непродовольчих товарів для внутрішніх потреб. Хоча з точки зору тарифного захисту сектора продовольчих товарів у країнах-членах СОТ більш вигідною для України є експортна спеціалізація на непродовольчих товарах. Темпи зростання імпорту України у 2008-2017 році були у приблизно 4 рази меншими, ніж у 2001-2008 роках, що пов'язано з глобальною фінансовою кризою, а також макроекономічною нестабільністю в результаті військових дій.

У товарній структурі експорту України у 2007-2017 рр. найбільшою товарною групою є чорні метали (HS72). За роки членства в СОТ скоротилася частка виробів з чорних металів (HS73); ядерних реакторів, котлів, обладнання і механічних пристроїв (HS84); залізничних локомотивів або моторних вагонів трамвая (HS86); добрив (HS31); продуктів неорганічної хімії (HS28). Збільшилася частка злаків (HS10); жирів та олій тваринного або рослинного походження (HS15); руд, шлаків та попелу (HS26); електричних машин і устаткування та їх частин (HS85); деревини та виробів з неї (HS44); залишків і відходів харчової промисловості та готових кормів для тварин (HS23) (табл. 3.2).

У географічній структурі експорту України за роки членства в СОТ зменшилася частка РФ в експорті у 2,76 рази, а Казахстан припинив входити до першої десятки торговельних партнерів України з експорту (табл. 3.3).

Таблиця 3.2

Товарна структура експорту України в період вступу та членства в СОТ*

2007 рік			2009 рік			2017 р.		
Товарна група	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Товарна група	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Товарна група	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %
HS72	16,73	33,95	HS72	10,25	19,01	HS72	8,67	19,96
HS73	2,91	5,91	HS10	3,56	6,60	HS10	6,50	14,97
HS84	2,74	5,55	HS84	2,79	5,17	HS15	4,61	10,62
HS27	2,63	5,34	HS85	2,23	4,13	HS26	2,74	6,30
HS85	2,24	4,54	HS27	2,13	3,95	HS85	2,55	5,87
HS86	1,84	3,74	HS73	1,95	3,61	HS12	2,06	4,74
HS15	1,72	3,49	HS15	1,80	3,33	HS84	1,69	3,90
HS31	1,33	2,69	HS26	1,34	2,49	HS44	1,20	2,77
HS28	1,16	2,34	HS12	1,04	1,93	HS23	1,05	2,42
HS26	1,11	2,24	HS31	0,86	1,59	HS73	0,89	2,06
Інші групи	14,90	30,22	Інші групи	25,98	48,19	Інші групи	11,46	26,38

*Складено автором за матеріалами: [155].

Окрім країн ЄС Україна у 2017 році експортувала свою продукцію до Туреччини, Єгипту, Індії і Китаю, причому диверсифікація експорту України на останні три країни відбулася після вступу до СОТ. З країн ЄС у першу десятку країн, до яких експортується українська продукція, додалися Нідерланди. Найбільшу частку у структурі продовольчого експорту України займали такі

товарні позиції, як соняшникова олія (HS1512) – 9,98% у загальному експорті України, кукурудза (HS1005) – 6,92%, пшениця (HS1001) – 6,39%, соєві боби (HS1201) – 2,45%, насіння рапсу (HS1205) – 2,04%. У структурі непродовольчого імпорту найбільшу частку мали залізні руди та концентрати (HS2601) – 5,99%, полуфабрикати з заліза та нелегованої сталі (HS7207) – 5,88%, прокат із заліза та нелегованої сталі (HS7208) – 4,08%, електричні трансформатори та статичні перетворювачі (HS8544) – 3,05%, феросплави (HS7202) – 2,58%.

Таблиця 3.3

Географічна структура експорту України в період вступу та членства в СОТ*

2007 рік			2009 рік			2017 р.		
Країна	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Країна	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Країна	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %
РФ	12,67	25,70	РФ	9,80	18,18	РФ	3,94	9,08
Туреччина	3,65	7,39	Туреччина	3,56	6,61	Польща	2,73	6,28
Італія	2,68	5,43	Єгипет	2,86	5,31	Туреччина	2,51	5,79
Німеччина	1,64	3,34	Китай	2,67	4,96	Італія	2,48	5,72
Польща	1,64	3,32	Польща	2,65	4,91	Індія	2,21	5,08
Білорусь	1,56	3,17	Італія	2,47	4,58	Китай	2,13	4,90
Казахстан	1,43	2,91	Індія	1,82	3,37	Єгипет	1,83	4,22
Угорщина	1,24	2,51	Білорусь	1,62	3,00	Німеччина	1,76	4,04
США	1,06	2,15	Німеччина	1,59	2,95	Нідерланди	1,69	3,88
Молдова	0,91	1,85	Угорщина	1,51	2,80	Угорщина	1,33	3,06
Інші країни	20,82	42,24	Інші країни	23,37	43,34	Інші країни	20,82	47,95

*Складено автором за матеріалами: [155].

Перша трійка товарних груп у структурі імпорту України в період членства в СОТ не змінилася – м'ясо та харчові м'ясні субпродукти (HS02); риба і ракоподібні (HS03); молоко та молочні продукти, яйця птахів, мед натуральний (HS04) (табл. 3.4).

Зросла частка в імпорті України продуктів тваринного походження (HS05); живих дерев й інших рослин (HS06); овочів та деяких їстівних коренеплодів і бульбоплодів (HS07); кави та чаю (HS09). Зменшилася частка – їстівних фруктів та горіхів (HS08), продукції борошномельно-круп'яної промисловості (HS11); природного неочищеного шелаку, камеді, смоли (HS13).

Таблиця 3.4

Товарна структура імпорту України в період вступу та членства в СОТ*

2007 рік			2009 рік			2017 р.		
Товарна група	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Товарна група	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Товарна група	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %
HS01	15,29	26,28	HS01	14,64	26,92	HS01	11,56	23,38
HS04	7,77	12,82	HS02	3,95	7,25	HS02	5,69	11,51
HS02	7,44	12,28	HS03	2,31	4,25	HS03	4,13	8,35
HS03	3,13	5,17	HS05	2,14	3,94	HS04	3,95	7,99
HS05	2,69	4,44	HS06	2,13	3,92	HS05	2,46	4,97
HS08	2,24	3,70	HS04	1,96	3,61	HS06	1,77	3,57
HS06	1,93	3,19	HS10	1,2	2,21	HS07	1,26	2,54
HS10	1,32	2,17	HS08	1,12	2,05	HS08	1,13	2,29
HS11	1,02	1,68	HS16	0,76	1,40	HS09	1,13	2,28
HS13	0,98	1,62	HS15	0,69	1,26	HS10	0,81	1,64
Інші групи	16,15	26,65	Інші групи	38,12	70,10	Інші групи	27,12	54,85

*Складено автором за матеріалами: [155].

У географічній структурі імпорту України також відбулася часткова переорієнтація з пострадянських країн на європейські та азіатські ринки (табл. 3.5).

У структурі продовольчого імпорту України у 2017 році найбільшу частку займали: неперероблений тютюн (HS2401) – 0,55%, соняшникове насіння (HS1206 – 0,47%, харчові продукти (HS2106) – 0,40%, алкогольні напої (HS2208) – 0,37% цитрусові фрукти (HS0805) – 0,35%. У структурі непродовольчого імпорту – нафта та нафтопродукти (HS2710) – 8,39%, природний газ (HS2710) – 7,21%, кам'яне вугілля (HS2701) – 5,54%, легкові автомобілі (HS8703) – 4,12%, фармацевтичні засоби (HS3004) – 2,89.

У 2017 році експорт послуг України становив 13,78 млрд дол. США, імпорт – 12,41 млрд дол. США, що складає 0,26% та 0,24% світового обсягу відповідно. У 2010-2017 рр. загалом експорт послуг України у середньому зменшувався на 4% щорічно, імпорт України за ці роки не змінився. У експорті послуг України переважали такі категорії, як транспорт (42,6%), туризм (9,2%) та послуги, пов'язані із торгівлею товарами (11,8%). У структурі останньої категорії 56,1% припадає на ІКТ-послуги. У

2010-2017 рр. експорт транспортних послуг зменшувався у середньому на 4% щорічно, туристичних – на 15%. Головними торговельними партнерами з експорту послуг у 2017 році були РФ (24,9%) та Швейцарія (6,3%). У структурі імпорту послуг України у 2017 році переважали також такі категорії, як туризм (57,4%) та транспорт (18,4%). У 2010-2017 рр. у середньому імпорт транспортних послуг зменшувався у середньому на 8% щорічно, туристичних – зростав на 10% щорічно. Головними торговельними партнерами України з імпорту послуг у 2017 році були РФ (6,3%) та Швейцарія (2%).

Таблиця 3.5

Географічна структура імпорту України в період вступу та членства в СОТ*

2007 рік			2009 рік			2017 р.		
Країна	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Країна	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Країна	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %
РФ	16,84	27,79	РФ	12,68	23,31	РФ	7,20	14,56
Німеччина	5,83	9,62	Китай	5,41	9,95	Китай	5,64	11,41
Туркменістан	4,71	7,77	Німеччина	5,36	9,86	Німеччина	5,20	10,52
Китай	3,31	5,46	Білорусь	3,97	7,30	Польща	3,35	6,77
Польща	2,92	4,82	Польща	3,07	5,64	Білорусь	3,20	6,48
Італія	1,79	2,95	США	1,93	3,55	США	2,48	5,01
Казахстан	1,69	2,78	Італія	1,51	2,78	Швейцарія	1,65	3,34
Республіка Корея	1,56	2,58	Угорщина	1,46	2,69	Італія	1,62	3,27
Білорусь	1,45	2,39	Туреччина	1,30	2,39	Франція	1,50	3,03
США	1,41	2,32	Франція	1,27	2,33	Туреччина	1,26	2,55
Інші країни	19,10	13,52	Інші країни	16,42	30,20	Інші країни	16,34	33,06

*Складено автором за матеріалами: [155].

У зв'язку з змінами у структурі національного господарства, зокрема збільшенням частки продовольчих товарів у національному виробництві, Україна у 2012 році подала заяву на перегляд свого переліку тарифних поступок, на основі якого протягом трьох років повинні були відбутися перемовини, а в результаті них зміна зв'язаних тарифів України. Проте після дворічного переговорного періоду у 2015 році Україна відмовилася від перегляду умов членства в СОТ. По-перше, причиною цього стала неможливість обґрунтування власних національних інтересів, як того вимагала процедура, в останні півроку перемовин в умовах політичної кризи, макроекономічної нестабільності та військових дій на Сході країни. По-друге, намагання стати більш передбачуваним торговельним

партнером, як того вимагають принципи СОТ. Таким чином Україна закрила для себе опцію «зовнішньої» трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, проте може використовувати можливості трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини» в межах СОТ.

Зокрема трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора та подальша лібералізація тарифного та нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України може відбуватися в межах РТУ, членом яких є Україна. Так у 2017 році почала діяти Угода про асоціацію між Україною та ЄС (Угода про асоціацію). Частина 5 «Торгівля та торговельні питання» Угоди про асоціацію передбачає зменшення або скасування ставок імпортного мита протягом 3-10-річного періоду за 97% тарифними позиціями. Лібералізація тарифного регулювання в межах Угоди про асоціацію є асиметричною на користь України (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Середньоарифметичні ставки імпортного мита ЄС та України*

Товарна група	Середньоарифметична ставка імпортного мита, %					
	Ставка у 2015 р.		З моменту набуття чинності Угоди		Через 3-10 років	
	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна
Продовольчі товари	19,8	9,2	0,6	6,8	0,2	1,4
Непродовольчі товари	3,9	3,7	0,5	1,1	0,0	0,0
Усього	7,6	5,0	0,5	2,4	0,1	0,3

*Складено автором за матеріалами [226].

Проте дослідження тарифних індексів обмеження торгівлі, проведене В. Андрійчуком [1], довело, що тарифна лібералізація в межах Угоди про асоціацію є асиметричною на користь ЄС. Так тарифний індекс обмеження торгівлі для ЄС у 2015 р. становив 4,71%, а для України – 4,01%. Через 3-10 років відповідно до Угоди про асоціацію він буде становити 3,48% для ЄС та 0,46% – для України. Виробництво продовольчих товарів, за розрахунком В. Андрійчука, буде у 4,4 рази більше захищеним в ЄС, ніж в Україні через встановлення в

асоціації тарифних квот щодо українського експорту. Оскільки Угода про асоціацію у повному обсязі почала діяти тільки у 2017 році, то даних для аналізу змін у зовнішній торгівлі України внаслідок встановлення нового рівня тарифів між Україною та ЄС ще не вистачає.

Крім того, Угода про асоціацію значно зменшила простір для застосування тарифного регулювання у разі виникнення макроекономічної нестабільності, оскільки в результаті набуття нею чинності збільшилася тарифна лібералізація в межах зовнішньої торгівлі з ЄС. У розвинених країнах середні зв'язані тарифів складають 4,7%, діючі – 2,0%, у країнах Східної Азії – 14,6 і 4,2%, у країнах Близького Сходу і Північної Африки – 17,0 і 7,5%. Рівень зв'язаного тарифу України наразі складає 5,8%, діючого – 4,5%, це вказує на те, що його встановлено на рівні з розвиненими країнами, а простір для здійснення тарифного регулювання є набагато меншим.

В умовах відмови від перегляду тарифних ставок з СОТ та ЄС Україні залишається трансформувати своє інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора тільки «зсередини» в межах встановленого зв'язаного рівня та використовувати членство в СОТ та Угоду про асоціацію як «зовнішній якір» для розвитку зовнішньоторговельного сектора.

Одним з таких інструментів є механізм з вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ. З 2008 року Україна взяла участь у розгляді низки зовнішньоторговельних протиріч у межах СОТ. Станом на грудень 2017 року Україна надала 7 заявок на консультацію і була відповідачем у 4 випадках. Слід відзначити, що спроба України перегляду умов вступу до СОТ за статтею XXVIII ГАТТ не була успішною, як і введення обмежень на ринку автомобілів. Крім того, Україна приєдналася до розгляду 18 зовнішньоторговельних протиріч як третя сторона, але не є найбільш активним учасником механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ (табл. 3.7).

Україна намагається активно використовувати інструменти захисту національних виробників у межах СОТ. З 2001 р. вона ініціювала 55 антидемпінгових розслідувань, з яких 44 були введені в дію. Проте за час

існування СОТ проти України було порушено 92 розслідування, 76 з яких закінчилися введенням антидемпінгових мит проти української продукції.

Таблиця 3.7

Найактивніші учасники механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ*

	Як заявник	Як відповідач	Як третя сторона
1.	США – 115	США – 132	Японія – 174
2.	Європейський Союз – 97	Європейський Союз – 84	Європейський Союз – 169
3.	Канада – 37	Китай – 39	США – 142
4.	Бразилія – 31	Індія – 24	Китай – 142
5.	Мексика – 24	Аргентина – 22	Індія – 129
6.	Індія – 23	Канада – 21	Канада – 122
7.	Японія – 23	Австралія – 16	Південна Корея – 115
8.	Аргентина – 20	Бразилія – 16	Бразилія – 114
9.	Південна Корея – 17	Південна Корея – 16	Австралія – 104
10.	Китай – 15	Японія – 15	Мексика – 84

*Складено автором за матеріалами: [115].

Проти України також було ініційовано три розслідування щодо застосування до неї компенсаційних та спеціальних мит, проте жодне з них не було введено в дію. За час існування СОТ Україна ініціювала тільки одне розслідування для введення компенсаційного мита, що говорить про необхідність налагодження діалогу між державним і приватним сектором щодо проблем національних виробників.

Як уже зазначалося вище, вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ засноване на аналізі економічної вигоди і перспектив. Інвестиції є досить високими, і доступ на зовнішній ринок може зайняти кілька років, але вигоди, якщо протиріччя буде вирішене, мають тривалий ефект. Станом на грудень 2018 року Україна ініціювала вирішення зовнішньоторговельних протиріч з іншою країною-членом СОТ 9 разів (додаток Н). Серед них:

1) Протиріччя між Україною та Вірменією через встановлення Вірменією у 2000 році дискримінаційних внутрішніх податків на імпортовані тютюнові вироби та алкогольні напої. Це сталося на фоні збільшення обсягів експорту України до Вірменії цигарок та алкогольних напоїв. Наприклад, у 1999 році Україна не експортувала цигарки до Вірменії, у 2000 році обсяг експорту

сигарет склав 1,8 млн дол. США, а у 2008 році – 22 млн дол. США, тобто збільшився у 22 рази, незважаючи на наявність дискримінаційних внутрішніх податків. Аналогічна ситуація спостерігалася у цей період з експортом України до Вірменії алкогольних виробів. За період з 2000 по 2008 рік експорт України лікеру збільшився з 0 до 7,34 млн дол. США. У відносних показниках експорт цигарок з України до Вірменії у 2000 році складав 19%, 2001 році – 36%, а після введення Вірменією податку почав скорочуватися до 7,7% у 2009 році. У результаті посередництва СОТ Вірменія усунула дискримінаційні податки на тютюнові вироби. Після цього відносна частка експорту цигарок у загальному експорті України до Вірменії почала зростати. Станом на 2017 рік експорт України цигарок до Вірменії склав 32,2 млн дол. США (17% від загального обсягу експорту України до Вірменії). Наразі у Вірменії більш високі акцизи на імпортовані алкогольні напої, ніж на аналогічні вітчизняні товари. Внаслідок цього, станом на 2017 рік, експорт лікеру України до Вірменії скоротився до 2,45 млн дол. США.

2) Протиріччя між Україною та Молдовою через встановлення Молдовою екологічного збору на імпортовані алкогольні напої. Слід зазначити, що відносна частка цієї товарної позиції завжди була досить невеликою – від 1% до 4% від загального обсягу експорту з України до Молдови. У 1995-1998 році спостерігалася повільне зростання абсолютних та відносних показників експорту алкогольних напоїв з України до Молдови. Проте після набуття чинності закону Молдови «Про обов'язки за забруднення навколишнього середовища» у 1999 році експорт цієї товарної позиції впав з 5,79 млн дол. США до 0,86 млн дол. США. Вирішення цього протиріччя з Базисом СОТ призвело до усунення дискримінаційного заходу і зростання експорту алкогольних напоїв з України до Молдови у 2011 році до 18,5 млн дол. США проти 8,49 млн дол. США у 2010 році. Проте у 2013 році низку дискримінаційних заходів було повернено Молдовою, у зв'язку з чим експорт алкогольних напоїв з України до Молдови почав зменшуватися. Станом на

2017 рік він складає 9,2 млн дол. США (2% від загального обсягу експорту України до Молдови).

3) Україна у період з 1995 по 2014 рік не експортувала цигарки до Австралії, проте у 2012 році ініціювала вирішення зовнішньоторговельних протиріч з Австралією через встановлення нею вимог до упаковки тютюнових виробів. У 2015 році Україна експортувала до Австралії цигарки на суму в 171 тис. дол. США (1,6% від загального обсягу експорту до Австралії). Після цього Україна ініціювала припинення роботи експертів до СОТ на вирішенням цих протиріч і у 2016-2018 рр. не експортувала цигарки до Австралії.

4) Протиріччя між Україною та РФ через заходи, введені РФ, на імпорт залізничного обладнання та його частин з України. Експорт залізничного обладнання та вагонів є найбільшими товарними позиціями в експорті обладнання з України до РФ. З 1995 по 2013 рр. обсяги експорту залізничного обладнання та вагонів поступово зростав, крім 2009 року, у 2014-2015 рр. – спадав, а з 2016 р. знову почав зростати. У 2013 р. частка експорту залізничного обладнання та вагонів у загальному обсязі експорту становила 8,5%, а у 2015 р. – 1,6%. Через введені РФ заходи на імпорт залізничного обладнання та його частин у 2015 році різко знизилась і частка РФ у географічній структурі експорту цих товарів – з 59% у 2013 р. до 17% у 2015 р. Проте наразі після здійснення Україною спроби вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ РФ стала основним імпортером залізничного обладнання та його частин з України – 62% від загального обсягу експорту України цих товарів та 3,5% від загального обсягу експорту з України до РФ.

5) Протиріччя між Україною та РФ щодо транзиту продукції з України через територію РФ. У 2016 р. Україна ініціювала вирішення зовнішньоторговельних протиріч з РФ щодо обмежень транзиту з України через територію РФ до СОТ. Через них Україна втратила практично половину експорту сільськогосподарської продукції та сировини до Казахстану та

Киргизстану на суму 400 млн дол. США, а також частку експорту до Монголії, Таджикистану, Туркменістану та Узбекистану.

6) Протиріччя між Україною та Казахстаном щодо антидемпінгових заходів, введених Казахстаном, на деякі види сталевих труб. У 2017 р. Україна звернулася до СОТ для вирішення цих протиріч у зв'язку з необхідністю диверсифікації власного експорту сталевих труб. До 2014 р. РФ була найбільшим експортером цього товару – 94-99% від загального обсягу. Проте з 2015 р. Україна почала нарощувати експорт сталевих труб до Казахстану. Як результат, частка Казахстану в загальному обсязі експорту сталевих труб з України збільшився з 3,4% у 2015 р. до 17% у 2017 р. Це пояснює необхідність вирішення зовнішньоторговельних протиріч щодо Базису СОТ у СОТ.

7) Протиріччя між Україною та РФ щодо заходів, введених РФ у 2017 р., на експорт з України соків, пива, інших алкогольних напоїв, кондитерських виробів, шпалер. Це призвело до значного скорочення експорту з України цих товарних позицій.

8) Протиріччя між Україною та Вірменією. Вирішення цього протиріччя безпосередньо пов'язане, як і у випадку з Казахстаном, з необхідністю диверсифікації експорту сталевих труб. Наразі Вірменія експортує менше 1% від загального обсягу експорту сталевих труб з України.

9) Протиріччя між Україною та Киргизстаном. Ініціація Україною вирішення зовнішньоторговельного протиріччя в СОТ має ті ж причини, як і у випадках з Казахстаном та Вірменією.

Таким чином, ініціація вирішення зовнішньоторговельних протиріч Україною в СОТ зводиться до відстоювання інтересів транснаціональних компаній, зокрема в суперечці Україна-Австралія, а також відстоювання власних політичних (як контрзаходів) та економічних інтересів. Переважна кількість зовнішньоторговельних протиріч України відбувається з пострадянськими країнами, проте, як показав попередній аналіз, тренд торгівлі з ними має несхідний характер, що знижує цінність отриманих результатів. Також це можна пояснити необхідністю більших витрат на пошук

кон'юнктурної інформації про інші ринки. Відповідно оскільки участь України у механізмі вирішення зовнішньоторговельних протиріч не базується на широкому використанні державно-приватного партнерства, а є, скоріш, результатом лобіювання своїх інтересів окремими зацікавленими особами, то наразі трансформація системи міжнародної торгівлі в межах механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ є незначною.

Саме проблеми розвитку зовнішньоторговельного сектора України обумовили, на нашу думку, невідповідність прогнозних та реальних значень зростання ВВП та експорту України після вступу до СОТ. Так за оцінками Інституту економічних досліджень і політичних консультацій (Україна), Копенгагенського економічного інституту (Нідерланди), Інституту східноєвропейських досліджень (Німеччина) інтеграція в систему СОТ повинна була забезпечити Україні додаткові 2,6% зростання ВВП у середньостроковому і 5,7% в довгостроковому періоді [24]. Проте зростання ВВП України у 2009-2017 роках склало -1,8% (2,4%, якщо не враховувати негативне зростання у 2009, 2014 та 2015 роках).

У нашому дослідженні, як було зазначено у розділі 1.3, для оцінки інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, на яке впливає членство країни в СОТ, ми використовуємо Індекс економічної свободи Фонду «Спадщина», Індекс глобальної конкурентоспроможності ВЕФ та показники управління Світового банку.

Фонд «Спадщина» відзначає, що економіка України залишається дуже слабкою. Поточні розриви продуктивної й експортної потужності країни та значний відтік капіталу посилили тиск на валюту та резерви, що значно підриває монетарну стабільність країни. Загальна надійність податкової системи суттєво погіршилася у 2017 році, державний дефіцит та борги різко зросли. Верховенство права залишається під сумнівом, ефективність судів залишається низькою [16]. Загальний індекс економічної свободи дорівнює 48,1 (репресована країна). Це найнижчий показник в Європі. Найбільшим успіхом став розвиток торгової та податкової політики, найбільшу

стурбованість викликає верховенство закону, державні витрати та свобода інвестування. Проте середньосвітовий показник індексу становить у 2017 році – 60,9, середньоєвропейський – 68,0. Причому за рік до вступу до СОТ у 2007 році Індекс економічної свободи України становив 51,5, тобто за роки членства в СОТ інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України погіршилося.

За Індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ Україна у 2017-2018 році знаходилася на 85 місці, а у 2007 році – на 73 місці. Проте за стовпом «Інституції» (GCI) Україна знаходилась тільки на 118 місці у світі, загальна оцінка – 3,9 [207]. На гіршому місці в рейтингу конкурентоспроможності вона знаходилася тільки за такими стовпами, як «Макроекономічне середовище» (121-е) та «Розвиток фінансового ринку» (120-е). Серед найбільш проблемних факторів для ведення бізнесу є інфляція, корупція, нестабільність політики, ставки та регулювання податків [230]. Найнижчі місця Україна посіла у 2017 році за захистом інтересів міноритаріїв, юридичною незалежністю, правом власності, ефективністю законодавчої системи для вирішення суперечностей регуляцій, витратами через тероризм, аудитом та звітністю, захистом прав інтелектуальної власності, розподілом суспільних фондів.

Єдиний суб-індекс Індексу економічної свободи, який перевищує середньоєвропейські показники, – це торгова свобода, який враховує рівень тарифного та нетарифного захисту, що вказує на те, що подальша лібералізація тарифів не є необхідною для України.

За показниками управління Світового банку Україна відстає за всіма суб-індексами, які характеризують інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора. Найбільш наближеним до середнього по країнам показника є суб-індекс «Голос та підзвітність» і «Якість регулювання». Україна має у 2 рази нижче значення суб-індексу «Верховенство права», ніж країни світу в середньому. Найгірша ситуація за показниками управління Світового банку спостерігається з суб-індексом

«Політична стабільність», значення якого нижче за середньосвітовий показник у 7,5 разів.

Оскільки торгова свобода є єдиною сферою інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, суб-індекс якого перевищує середньоєвропейські показники, Україні потрібно зосередитися на використанні опосередкованого впливу СОТ та Угоди про асоціацію для розвитку зовнішньоторговельного сектора, зокрема в контексті перетворення «правил гри» СОТ на «образи поведінки», прийняті в суспільстві.

Однією з можливостей трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини» є ефективна участь України в механізмі вирішення зовнішньоторговельних протиріч. Запропонована схема реінтеграції України в систему міжнародної торгівлі на основі державно-приватного партнерства в захисті інтересів національних виробників у СОТ (рис. 3.5), на нашу думку, дозволить збільшити цінність отриманих у результаті врегулювання конкретних зовнішньоторговельних протиріч України з іншими країнами-членами СОТ та буде сприяти розвитку зовнішньоторговельного сектора України.

Державно-приватне партнерство у захисті національних виробників у СОТ базується на тісній співпраці державного сектора в особі Міністерства економічного розвитку і торгівлі з приватним сектором в особі галузевих асоціацій. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є ключовим органом, який визначає торговельну політику України і бере безпосередню участь у механізмі вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ. Заступник міністра економічного розвитку і торгівлі несе відповідальність за прийняття рішень до врегулювання зовнішньоторговельних протиріч у СОТ. На технічному рівні Департамент доступу до ринків та взаємодії з СОТ відповідає за контроль за дотриманням Базису СОТ іншими членами цієї міжнародної організації та захист національних виробників у СОТ.

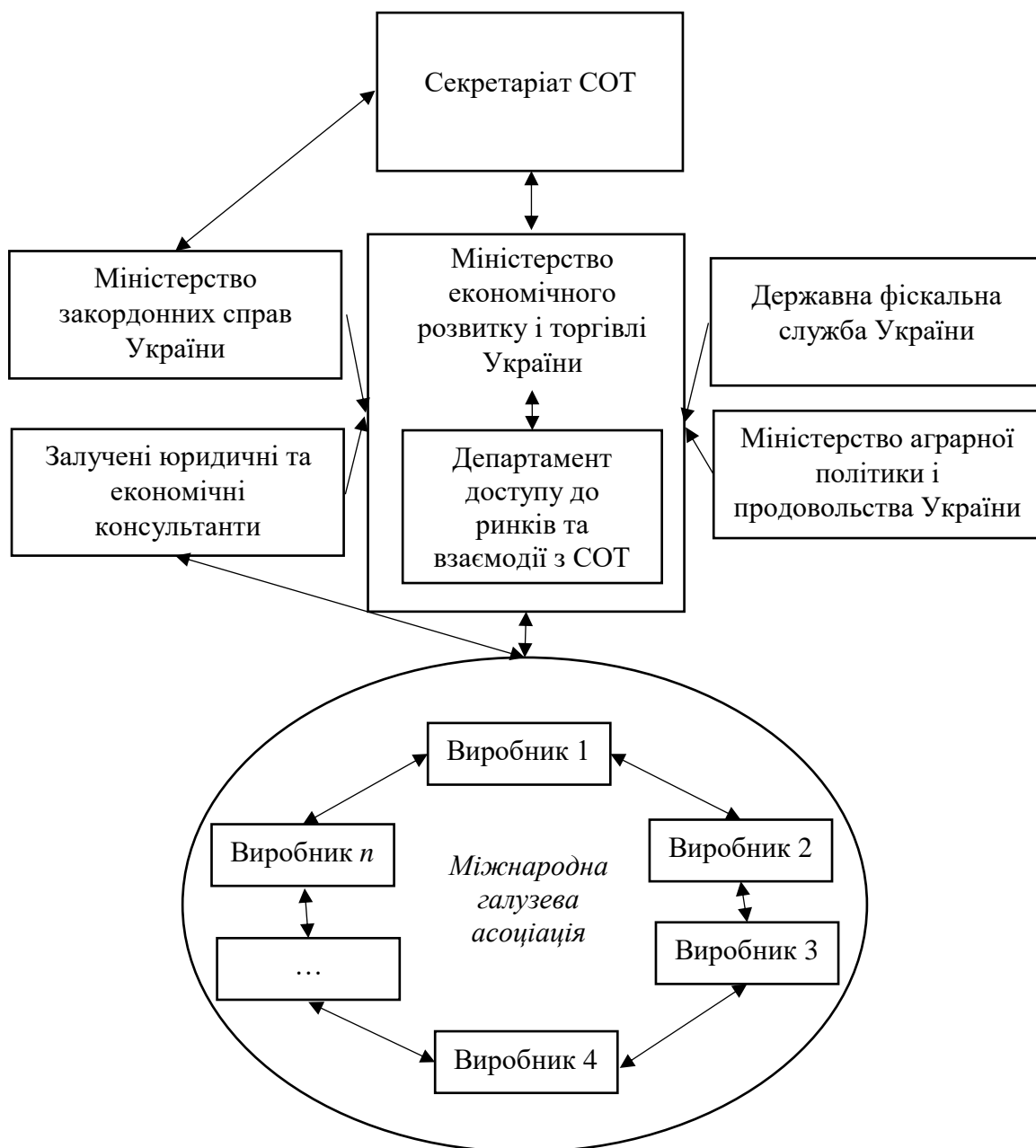


Рис. 3.5. Інституційно-функціональна схема реінтеграції України в систему міжнародної торгівлі*

*Розроблено автором.

Компетенцією галузевих асоціацій є узагальнення інформації від підприємств, які до неї входять, інформування державного сектора щодо дій країн-членів СОТ, що суперечать вимогам «Базису СОТ», залучення юридичних та економічних консультантів для допомоги у вирішенні зовнішньоторговельних протиріч.

Серед компетенцій Міністерства економічного розвитку і торгівлі:

- підготовка справи, у тому числі визначення стратегії
- підготовка всієї документації, яка підлягає поданню в межах механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч й участь у нарадах Апеляційного органу;
- координація і співпраця з Міністерством закордонних справ України, Міністерством аграрної політики і продовольства, Державною фіскальною службою, а також приватним сектором і юридичними та економічними консультантами;
- надання експертної допомоги приватному сектору з нетарифного та тарифного регулювання на зарубіжних ринках.

Серед компетенцій Міністерства закордонних справ України:

- співпраця та координація позицій з іншими членами СОТ;
- отримання нотифікацій та подання документів до групи експертів та Апеляційного органу.

Міністерство аграрної політики і продовольства України надає допомогу Міністерству економічного розвитку і торгівлі щодо технічних аспектів зовнішньоторговельних протиріч, пов'язаних з продовольчими товарами. Компетенцією державної фіскальної служби у схемі приватно-державного партнерства для захисту інтересів національних виробників у СОТ є надання допомоги Міністерству економічного розвитку і торгівлі щодо технічних аспектів, пов'язаних з походженням, оцінкою вартості та класифікації товарів відповідно до Гармонізованої системи.

Отже, вступ до СОТ став першим етапом інтеграції України в систему міжнародної торгівлі, проте відбувся на тлі світової фінансової кризи, встановлений рівень тарифного та нетарифного регулювання в межах СОТ та Угоди про асоціацію є асиметричним на користь інших країн-членів СОТ і країн ЄС відповідно. Трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора не є завершеною, що не дозволило країні отримати всі прогнозовані експертами вигоди від участі в системі міжнародної торгівлі. На основі вищенаведеного було з'ясовано, що Україні потрібно використовувати можливості приватно-державного партнерства для захисту національних виробників та опосередкований вплив СОТ й Угоди про асоціацію як «зовнішнього якоря».

3.2. Вплив глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю України

Дослідження кількісного впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на зовнішню торгівлю країн-членів розпочалися на початку 2000-х років. Зокрема Ф. Родрігуезом та Д. Родріком у 2000 році [186] поставлені під сумнів твердження, що зниження торговельних бар'єрів сприяє економічному зростанню країн-членів СОТ. Публікація статей А. Роуза [191, 192, 193], в яких зазначено, що членство в СОТ не має статистично значущого впливу на зовнішню торгівлю, що збільшило інтерес науковців до оцінки впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю країн-членів. Наступні дослідження ([173, 179, 190]) довели, що висновок А. Роуза щодо відсутності статистичного значущого впливу членства СОТ на зовнішню торгівлю є помилковим, хоча не перевищує 5% від початкового обсягу ВВП, експорту та імпорту. У статті Б. Херца та М. Вагнера [139] розраховано, що членство в СОТ збільшує взаємну торгівлю в середньому на 86%. Приблизно такий же результат отримали М. Томз та Дж. Голдстейн – 72% [210] та Кс. Ліу – 60% [151]. А. Субраманян та С. Вай [203] довели, що ефект від вступу до СОТ відрізняється для розвинених країн і країн, що розвиваються. Так зростання імпорту для країн, що розвиваються, не перевищує 2%, у той час як імпорт до розвинених країн після вступу до СОТ збільшився майже у 2 рази (195%). Що стосується експорту, то для країн, що розвиваються, вплив членства в СОТ на його зростання, загалом, взагалі виявився незначним. Практично таких же висновків прийшли Дж. Гова та С. Кім [132], які обчислили, що позитивний вплив членства в СОТ на зростання зовнішньої торгівлі тільки для п'яти країн: Британії, Канади, Франції, Німеччини, США. П. Дутт, І. Міхов, Т. Ван Зандт [120] аналізують вплив СОТ з точки зору зміни структури експорту. Вони з'ясували, що членство в СОТ позитивно впливає на різноманітність товарів, що експортуються, тобто країна починає торгувати товарами, якими раніше не торгувала (кількість найменувань торгованих товарів збільшується в середньому на 29%). У той же час вплив членства в СОТ на експорт раніше торгованих товарів є негативним. Отримані результати призвели до появи цілого напрямку досліджень,

покликаних з'ясувати причини асиметричного впливу членства в СОТ на зовнішню торгівлю розвинених країн та країн, що розвиваються. Причому більшість дослідників виявилися єдиними у своїй думці про роль інституцій та інституційних реформ в успіхах або невдачах країн, що стали членами СОТ. Так Дж. Голдстейн, Д. Ріверс та М. Томз [131] визначили, що членство в СОТ має позитивний вплив на зростання тільки в тому випадку, якщо країна є не просто номінальним членом СОТ, а й реально виконує всі взяті зобов'язання і користується перевагами свого членства. В їх дослідженні асиметричність ефекту від вступу до СОТ пояснюється відмінністю умов членства в СОТ і вбудованістю країни в Базис СОТ, оскільки в будь-якій угоді завжди є опція «неучасті». Пізніше М. Танг та С. Вай [204], вивчаючи наслідки вступу до СОТ на економічне зростання та інвестиції, виявили, що вплив членства в СОТ є позитивним, але тільки для тих країн, які пройшли через жорстку процедуру прийому і в яких, у зв'язку з цим, були проведені інституційні реформи. Це пояснюється тим, що процес прийняття до СОТ тягне за собою не тільки реформи з лібералізації торгівлі, а й реформи регулювання економіки країни-вступника загалом. Причому прийняття зобов'язань у процесі вступу до СОТ є особливо корисним для країн з неефективною системою регулювання й низькою якістю інституцій. І саме це дозволило Дж. Голдстейну [198] стверджувати, що причиною відсутності зростання зовнішньої торгівлі в результаті членства в СОТ країн, що розвиваються, є довша тривалість процесу їх вступу, що призводить до появи в їх Доповідях робочої групи більшої кількості «СОТ-мінус» умов. І чим більше цих умов, тим менший ефект від вступу до СОТ, що підтверджується розрахованим нами у розділі 2.1. обернено пропорційним коефіцієнтом кореляції між тривалістю процесу вступу до СОТ та Індексом економічного зростання у 2008 році.

Про те, що торгова реформа є лише каталізатором поліпшення інституційного середовища і саме внаслідок цього вона дає поштовх економічному зростанню, досить докладно писав Д. Родрік [170] у своїй статті «Торгова реформа як інституційна реформа», яка була навмисне підготовлена до Дохійського раунду, присвяченого країнам, що розвиваються. Зокрема Д. Родрік вказує, що

«...фактична зміна тарифних режимів є лише малою частиною процесу [вступу до СОТ]. Ставкою в грі є більш глибока трансформація моделей поведінки всередині державного сектора, а також відносин уряду з приватним сектором і з рештою світу». Ми погоджуємося з Д. Родріком, що торгова реформа виходить за межі простої зміни тарифів і визначає нові правила і очікування щодо прийняття рішень і їх подальшого здійснення. Вона встановлює нові обмеження і надає більш широкі можливості для економічної політики. Так торгова реформа виливається в кардинальну інституційну реформу, яка призводить до необхідності не тільки формального реформування інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, а й елімінації невідповідностей між «правилами гри», закріпленими на основі «Базису СОТ», і «образами поведінки», прийнятих у суспільстві. Саме тому, досить складно, використовуючи стандартні моделі, передбачити подальший розподіл ресурсів і віддалені наслідки торгової реформи. Поведінка домогосподарств і рішення інвесторів видозмінюються в напрямках, які важко передбачити, не враховуючи кардинальні зміни параметрів економіки. Якщо реформи добре спроектовані, несуперечливі, послідовні й відповідають реальним потребам економіки, то вони стимулюють підприємницьку активність та економічне зростання. В іншому випадку можна отримати абсолютно несподівані результати у вигляді зменшення зовнішньої торгівлі та ВВП країни-члена СОТ. Розгляд торгової реформи як інституційної реформи передбачає абсолютно інші критерії її оцінки. Очевидно, що найбільш істотним критерієм стає не стільки відкритість торгівлі й відповідність «Базису СОТ», а роль СОТ як «зовнішнього якоря» для розвитку зовнішньоторговельного сектора. Дослідження А. Роуза [190] довело, що найкращі результати інституційних реформ досягаються за умови еволюційних перетвореннях. При цьому треба враховувати, що подальша інтеграція країни в систему міжнародної торгівлі в результаті членства в СОТ робить країну більш вразливою для зовнішніх шоків, від яких необхідно страхуватися, що передбачає підвищення ролі держави – роль уряду вища в тих країнах, де вища частка зовнішньої торгівлі у ВВП.

Найбільш детально вплив інституційних змін на зовнішню торгівлю розглянуто в працях М. Морель та О. Бабецької-Кухарчук [2], які продовжують традицію започатковану Д. Пьяоло, та використовують гравітаційну модель з інституційними змінними. Як «зовнішній якір» для розвитку зовнішньоторговельного сектора вони розглядають «прагнення до членства в ЄС». За їх оцінкою, інституційна конвергенція може збільшити зовнішню торгівлю країн Центральної та Східної Європи у середньому на 46%.

Ми розглядаємо вступ до СОТ як потенційний чинник зростання зовнішньої торгівлі в країнах, зокрема Україні. Наша емпірична стратегія базується на гравітаційній моделі, широко поширеній у вищенаведених працях. Це відповідає меті нашого дослідження, оскільки дозволяє оцінити кількісний вплив розвитку зовнішньоторговельного сектора на експорт у результаті вступу та членства країни в СОТ та РТУ.

Гравітаційна модель оцінюється на базі країн, які експортували продукцію до України протягом останніх 20 років. Таким чином, оригінальний зразок складається з більш ніж 3500 спостережень. Проте через відсутність деяких даних модель включає 1915 спостережень. Також оцінюється альтернативна модель на базі 1381 спостережень, яка включає імпортерів української продукції протягом останніх 20 років (див. формулу 1.1).

Для кількісної оцінки впливу глобальної інституціоналізації пропонується використати дві групи гравітаційних моделей. Перша група включає 1381 спостереження й розглядає Україну як експортера протягом 20 років. До неї включено всі країни, до яких Україна експортувала свої товари протягом зазначеного періоду. До моделі не було включено країни, до яких Україна постійно не експортувала товари, тобто немає можливості оцінити вплив розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора на експорт до них, зокрема в результаті процесу вступу та членства в СОТ. Інша група гравітаційних моделей оцінюється на базі країн, які експортували товари до України протягом останніх 20 років. У модель також не було включено країни, які здійснювали експорт до України тільки протягом кількох років. Це дозволило оцінити вплив

розбудови їх інституційного середовища на зовнішню торгівлю протягом усього періоду. Таким чином, оригінальний зразок складається з більш ніж 3500 спостережень. Проте через відсутність деяких даних модель включає 1915 спостережень.

Оскільки ми розглядаємо й Україну як експортера, і країни, що експортували товари до України, тобто дві групи моделей, то разом на базі трьох показників оцінки розвитку зовнішньоторговельного сектора, отримуємо 6 гравітаційних моделей (див. формули 1.2-1.4).

Розглянемо окремо інституційні чинники, які було включено до гравітаційної моделі.

Індекс економічної свободи оцінює чотири ключових аспекти інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, над якими уряди зазвичай здійснюють політичний контроль:

1. Верховенство права (Inst_1, Inst_2, Inst_3);
2. Розмір уряду (Inst_4, Inst_5, Inst_6);
3. Регуляторна ефективність (Inst_7, Inst_8, Inst_9);
4. Відкритість ринку (Inst_10, Inst_11, Inst_12).

Оцінюючи умови в цих чотирьох категоріях, Індекс економічної свободи характеризує 12 окремих сфер інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, кожна з яких оцінюється за шкалою від 0 до 100. Оцінка цих 12 сфер інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора є однаково зваженою Фондом «Спадщина» для отримання загальної оцінки інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора кожної країни.

Право власності (Inst_1) оцінює, якою мірою законодавча база країни дозволяє приватним особам вільно накопичувати приватну власність, забезпечену чітким законодавством, яке ефективно здійснює уряд. Опіраючись на сукупність даних опитувань та незалежних оцінок, цей суб-індекс забезпечує кількісне вимірювання ступеня, до якої міри закони країни захищають права приватної власності та ступінь дотримання цих законів. Він також оцінює вірогідність того, що приватна власність буде експропрійована державою. Чим ефективнішим буде правовий захист майна,

тим вища оцінка країни. Таким же чином, чим більші шанси на державну експропріацію майна, тим нижча буде оцінка країни. Оцінка вираховується шляхом усереднення балів за такими п'ятьма суб-факторами, усі з яких зважуються однаково: права на фізичну власність, право інтелектуальної власності, сила захисту інвесторів, ризик експропріації, якість управління земельними ресурсами.

Судова ефективність (Inst_2). Добре функціонуюча правова база необхідна для захисту прав усіх громадян від незаконних дій інших осіб, у тому числі урядами та потужними приватними партіями. Судова ефективність вимагає ефективної та справедливої судової системи для забезпечення повного дотримання законів і відповідних судових дій щодо порушень. Оцінка для компоненту судової ефективності визначається шляхом усереднення балів за наступними трьома суб-факторами, усі з яких зважуються однаково: судова незалежність, якість судового процесу, вірогідність отримання сприятливих судових рішень.

Цілісність уряду (Inst_3). Корупція знижує економічну свободу, вносячи незахищеність та примус до економічних відносин. Найбільше занепокоєння викликає системна корупція урядових установ та прийняття рішень такими практиками, як хабарництво, вимагання, непартійність, кримінальність, патронаж, розкрадання та привласнення. Відсутність державної цілісності, спричинена такими практиками, зменшує економічну життєздатність за рахунок збільшення витрат та переведення ресурсів у непродуктивні лобістську діяльність. Оцінка для цього компонента визначається усередненням балів за наступними шістьма суб-чинниками, усі з яких зважуються однаково: довіра громадськості до політиків, хибні платежі та хабарі, прозорість формування державної політики, відсутність корупції, сприйняття корупції, прозорість державної служби.

Податковий тягар (Inst_4) є складовим суб-індексом, який відтворює граничні ставки податку на особистий і корпоративний дохід і загальний рівень оподаткування (у тому числі прямих і непрямих податків, що стягуються на всіх рівні уряду) у відсотках від валового внутрішнього продукту (ВВП). Оцінка компонентів отримана з трьох кількісних суб-факторів: верхня гранична ставка

податку на індивідуальний дохід, верхня гранична ставка податку на прибуток підприємств.

Урядовий компонент витрат (Inst_5) охоплює навантаження, яке покладається на державні витрати, що включає споживання державою, та всі трансфертні платежі, пов'язані з різними програмами прав. Не було спроб визначити оптимальний рівень державних витрат. Ідеальний рівень буде відрізнятися залежно від країни. У певний момент державні витрати стають неминучим тягарем, оскільки зростання розмірів та масштабів державного сектора неминуче призводить до хибного розподілу ресурсів та втрати економічної ефективності. Обсяги досліджень показали, що надмірні державні витрати, які зумовлюють хронічний дефіцит бюджету та накопичення державного боргу, є однією з найбільш серйозних тенденцій економічного динамізму.

Фіскальне здоров'я (Inst_6). Зростання дефіциту та боргового навантаження, що є наслідком поганого управління державним бюджетом, призводять до ерозії загального фінансового стану в країні. Погіршення фіскального здоров'я, у свою чергу, пов'язане з макроекономічною нестабільністю та економічною нестабільністю. Борг – накопичення бюджетного дефіциту з часом. Теоретично, боргове фінансування державних витрат може зробити позитивний внесок у продуктивні інвестиції та, в решті решт, на економічне зростання. Разом з тим, збільшення державного боргу за рахунок стійкого дефіциту бюджету, зокрема витрат, що лише збільшує державне споживання чи трансферти, часто підриває загальне зростання продуктивності та, як наслідок, призводить до економічного застою, а не до зростання. Оцінка суб-індексу фіскальної охорони здоров'я базується на двох суб-факторах, які підраховуються у підсумку загальної оцінки компонентів: середній дефіцит у відсотках від ВВП за останні три роки (80% від загальної кількості балів) і заборгованість у відсотках до ВВП (20%).

Свобода бізнесу (Inst_7). Суб-індекс свободи бізнесу визначає ступінь, якою регуляторна та інфраструктурна середовища обмежують ефективну роботу підприємств. Цей показник визначається низкою факторів, які впливають на легкість запуску, роботи та закриття бізнесу. Оцінка базується на 13 суб-факторах,

усі з яких зважуються однаково, використовуючи дані звіту Світового банку «Ведення бізнесу»: початок бізнесу – процедури (кількість), початок бізнесу – час (днів); початок бізнесу – витрати (% від доходу на душу населення), початок бізнесу – мінімальний капітал (% від доходу на душу населення), отримання ліцензії – процедури (кількість), отримання ліцензії – час (днів); отримання ліцензії – витрати (% від доходу на душу населення), закриття бізнесу – час (років); закриття бізнесу – витрати (% від майна), закриття бізнесу – темп відновлення (центів на долар), підключення електроенергії – процедури (кількість), отримання ліцензії – час (днів); отримання ліцензії – витрати (% від доходу на душу населення),

Свобода праці (Inst_8). Компонент свободи праці є кількісною мірою, яка розглядає різні аспекти законодавчої та нормативної бази ринку праці в країні, у тому числі й положення про мінімальну заробітну плату, закони, що перешкоджають звільненню, вимогам щодо виходу з експлуатації та вимірюваними обмеженнями регулювання наймання та робочого часу, плюс робоча сила участі як індикативна міра можливостей працевлаштування на ринку праці. Сім кількісних суб-факторів мають однакову вагу, кожен з яких вважається однією сьомий частиною компоненту свободи праці: співвідношення мінімальної заробітної плати до середньої доданої вартості на одного працівника, перешкоджання найму додаткових працівників; жорсткість режиму праці, труднощі звільнення зайвих працівників, юридично встановлений термін повідомлення, обов'язкова вихідна допомога, рівень участі робочої сили.

Грошова свобода (Inst_9) поєднує міру стабільності цін з оцінкою контролю за цінами. Інфляція і контроль за цінами спотворюють ринкову активність. Стабільність цін без мікроекономічного втручання є ідеальною державою для вільного ринку. Оцінка компонента грошової свободи базується на двох суб-чинниках: середньозважений рівень інфляції за останні три роки, контроль за цінами.

Торговельна свобода (Inst_10) є складовою мірою масштабів тарифних та нетарифних бар'єрів, які впливають на імпорт та експорт товарів і послуг. Стійкість

свободи торгівлі складається з двох джерел: середньозважена тарифна ставка, нетарифні бар'єри.

Свобода інвестицій (Inst_11). У економічно вільній країні не буде жодних перешкод для потоку інвестиційного капіталу. Фізичним особам та фірмам буде дозволено без обмежень переміщати свої ресурси в конкретні види діяльності, як всередині країни, так і за її межі. Така ідеальна країна отримає 100 балів за суб-індексом свободи інвестицій. Однак на практиці у більшості країн існують різні обмеження на інвестиції. Деякі з них мають різні правила для іноземних та внутрішніх інвестицій. Деякі обмежують доступ до іноземної валюти. Деякі встановлюють обмеження на платежі, перекази та операції з капіталом. Індекс оцінює різноманітні регуляторні обмеження, які зазвичай накладаються на інвестиції.

Фінансова свобода (Inst_12) є показником ефективності банківської діяльності, а також мірою незалежності від державного контролю та втручання у фінансовий сектор. Державна власність банків та інших фінансових установ, таких як страховики та ринки капіталу, знижує конкуренцію та загалом знижує рівень доступу до кредитів. В ідеальному банківському і фінансовому середовищі, що характеризується мінімальним рівнем втручання уряду, незалежний нагляд та регулювання діяльності центральних банків здійснюється лише за дотримання договірних зобов'язань та запобігання шахрайству. Кредит виділяється на ринкових умовах, а уряд не володіє фінансовими установами. Фінансові установи надають різні види фінансових послуг фізичним особам та компаніям. Банки можуть надавати кредити, приймати депозити та здійснювати операції в іноземній валюті. Іноземні фінансові інститути діють вільно та мають такий же статус, що і вітчизняні установи. Індекс оцінює фінансову свободу економіки, розглядаючи п'ять широких сфер: ступінь державного регулювання фінансових послуг, ступінь втручання держави в банки та інші фінансові фірми через пряму та опосередковану власність, вплив уряду на виділення кредиту, розмір фінансового ринку та ринку капіталу, відкритість для іноземної конкуренції.

Розглянемо модель з використанням бази країн, які експортували продукцію до України протягом останніх 20 років.

У моделюванні були використані всі наявні дані статистичної бази торгових партнерів України Світового банку (World Integrated Trade Solution) [226], бо Державна служба статистики України не надає дані за період з набуття незалежності країною і до 2001 року. На офіційному сайті Державної служби статистики України є відомості про торгових партнерів України у 2016-2017 роках, проте їх не було використано у моделюванні, оскільки дані попередніх років, які містяться на сайті Державної служби статистики України, не завжди співвідносяться або корелюються з даними Світового банку. Тому моделювання було виконано на базі даних Світового банку про зовнішню торгівлю Україною у 1995-2015 роках.

Як свідчать результати, інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України не має впливу на її імпорт, членство України та країни-партнера в СОТ, а також РТУ є значущими чинниками. Нам довелося виключити з моделі (табл. 3.8) показники $Inst_3$ (цілісність уряду), $Inst_6$ (фіскальне здоров'я) та $Inst_8$ (свободу праці), оскільки Фонд «Спадщина» не надає достатню для розрахунку кількість даних. Незначущими виявились такі параметри, як волатильність (відразу після включення інституційних змінних) та $Inst_5$, тобто державні витрати. Таким чином, на базі даних таблиці 3.8 ми можемо побудувати таке рівняння:

$$\begin{aligned} \ln Trade = & -77,7 + 3,18 \ln GDP_i + 0,87 \ln GDP_j - 1,16 \ln D_{ij} + \\ & 0,0087 Inst_{1-j} + 0,0092 Inst_{2-j} - 0,0168 Inst_{4-j} - 0,0092 Inst_{7-j} - \\ & 0,120 Inst_{9-j} + 0,0109 Inst_{10-j} - 0,124 Inst_{11-j} + 0,0124 Inst_{12-j} + \\ & 0,6726 WTO_{ij} + 1,4477 RTA_{ij} \end{aligned}$$

Усі інституційні чинники, окрім $Inst_5$ (державні витрати), є значущими. Позитивно впливають такі інституційні чинники, як право власності ($Inst_1$), судова ефективність ($Inst_2$), торгівельна свобода ($Inst_10$) і фінансова свобода ($Inst_12$). Також позитивно на зовнішню торгівлю країни впливає членство в СОТ та РТУ разом з країною-партнером.

Також була здійснена спроба включення до моделі параметру, який би дозволив урахувати здобутки в результаті військових дій на Сході, а також зв'язки з ЄС та СНД.

Таблиця 3.8

Результати множинної регресії на базі Індексу економічної свободи (країни, що експортували товари до України)*

Regression Summary for Dependent Variable: ln Trade (ln)						
R= ,80889221 R²= ,65430660 Adjusted R²= ,65010198 F(23,1891)=155,62 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1,7145						
N=1915	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(1891)	p-value
Intercept			-77,6957	22,82599	-3,4038	0,000678
ln GDP i	0,219702	0,059703	3,1841	0,86527	3,6799	0,000240
ln GDP j	0,524046	0,014818	0,8699	0,02460	35,3666	0,000000
lnD 1	-0,371887	0,018820	-1,1672	0,05907	-19,7602	0,000000
VOLij	0,007073	0,015939	0,1873	0,42221	0,4437	0,657290
Inst_1 j	0,075106	0,034436	0,0087	0,00397	2,1811	0,029302
Inst_2 j	0,075728	0,033016	0,0092	0,00403	2,2936	0,021920
Inst_4 j	-0,082113	0,019110	-0,0168	0,00391	-4,2967	0,000018
Inst_5 j	-0,001397	0,023735	-0,0002	0,00292	-0,0588	0,953085
Inst_7 j	-0,046998	0,021942	-0,0092	0,00430	-2,1419	0,032330
Inst_9 j	-0,050873	0,017794	-0,0120	0,00418	-2,8590	0,004296
Inst_10 j	0,055814	0,019115	0,0109	0,00373	2,9199	0,003543
Inst_11 j	-0,086512	0,022696	-0,0124	0,00325	-3,8118	0,000142
Inst_12 j	0,083491	0,021539	0,0124	0,00321	3,8763	0,000110
Inst_1 i	0,021973	0,017685	0,0128	0,01030	1,2425	0,214215
Inst_2 i	-0,023377	0,025305	-0,0191	0,02069	-0,9238	0,355704
Inst_4 i	0,010640	0,030304	0,0037	0,01058	0,3511	0,725544
Inst_5 i	-0,056589	0,040013	-0,0103	0,00731	-1,4142	0,157453
Inst_7 i	-0,022062	0,022693	-0,0099	0,01020	-0,9722	0,331092
Inst_10 i	-0,074542	0,038931	-0,0223	0,01164	-1,9147	0,055678
Inst_11 i	0,029291	0,041844	0,0068	0,00978	0,7000	0,484009
Inst_12 i	0,038785	0,040486	0,0123	0,01282	0,9580	0,338184
WTO ij	0,110231	0,028956	0,6726	0,17668	3,8068	0,000145
RTA ij	0,150056	0,016340	1,4477	0,15765	9,1833	0,000000

*Розраховано автором.

Як продемонстрували результати моделювання (табл. 3.9), усі інституційні чинники, окрім Inst_5 (державні витрати), залишилися значущими, як і в першій моделі. Україна все ще залежить від радянських зв'язків в імпорті, а параметр ЄС виявився незначущим. Це вказує на те, що вступ до СОТ не сприяв зменшенню вразливості України від торговельних зв'язків з її країнами-партнерами. Розрахунок коефіцієнтів взаємозалежності України та її найбільших торговельних партнерів вказує, що найбільш залежне Україна від ринку РФ та ЄС, які є симетрично значимими партнерами. Проте всі інші групи країн в десятки разів відстають від них за важливістю

для України як ринки збуту. Це призводить до того, що в Україні в сучасних реаліях немає простору для маневрування між різними країнами-партнерами.

Таблиця 3.9

Результати множинної регресії на базі Індексу економічної свободи з використанням додаткових змінних (країни, що експортували товари до України)*

Regression Summary for Dependent Variable: ln Trade (ln)						
R= .81538127 R ² = .66484661 Adjusted R ² = .66005110 F(27,1887)=138.64 p<0.0000 Std.Error of estimate: 1.6900						
N=1915	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(1887)	p-value
Intercept			-69,0417	24,32199	-2,8387	0,004579
ln GDP i	0,187412	0,064294	2,7161	0,93181	2,9149	0,003600
ln GDP j	0,519607	0,014749	0,8625	0,02448	35,2305	0,000000
lnD_1	-0,357300	0,018654	-1,1214	0,05855	-19,1545	0,000000
VOLij	0,018136	0,016853	0,4804	0,44641	1,0761	0,282010
Inst_1_j	0,074050	0,034068	0,0085	0,00393	2,1736	0,029857
Inst_2_j	0,084290	0,032626	0,0103	0,00398	2,5835	0,009854
Inst_4_j	-0,093453	0,018899	-0,0191	0,00387	-4,9448	0,000001
Inst_5_j	-0,014293	0,023595	-0,0018	0,00290	-0,6058	0,544746
Inst_7_j	-0,055636	0,021732	-0,0109	0,00426	-2,5601	0,010541
Inst_9_j	-0,039444	0,017675	-0,0093	0,00415	-2,2316	0,025756
Inst_10_j	0,043705	0,018951	0,0085	0,00370	2,3062	0,021208
Inst_11_j	-0,057768	0,022733	-0,0083	0,00325	-2,5412	0,011128
Inst_12_j	0,083223	0,021236	0,0124	0,00316	3,9189	0,000092
Inst_1_i	0,021090	0,027481	0,0123	0,01600	0,7675	0,442907
Inst_2_i	-0,013792	0,025368	-0,0113	0,02075	-0,5437	0,586726
Inst_4_i	0,057342	0,035942	0,0200	0,01255	1,5954	0,110792
Inst_5_i	-0,068083	0,041112	-0,0124	0,00751	-1,6560	0,097879
Inst_7_i	0,039838	0,034137	0,0179	0,01534	1,1670	0,243355
Inst_9_i	0,005347	0,039225	0,0007	0,00527	0,1363	0,891581
Inst_10_i	-0,050754	0,053784	-0,0152	0,01607	-0,9437	0,345468
Inst_11_i	0,039152	0,045757	0,0092	0,01070	0,8556	0,392300
Inst_12_i	0,055583	0,039971	0,0176	0,01266	1,3906	0,164519
WTO_ij	0,156309	0,029183	0,9537	0,17806	5,3561	0,000000
RTA_ij	0,079379	0,030100	0,7658	0,29040	2,6372	0,008428
EU_ij	-0,030420	0,021894	-0,5325	0,38325	-1,3894	0,164872
CIS_ij	0,135051	0,025917	1,6608	0,31871	5,2109	0,000000
Tension_i	-0,042378	0,033730	-0,3866	0,30773	-1,2564	0,209131

*Розраховано автором.

Після введення до гравітаційної моделі трьох нових фіктивних змінних, ситуація з позитивним чи негативним впливом інституційних чинників не змінилася, що доводить правильність побудови моделі. Для того, щоб оцінити вплив конвергенції українських інституцій до європейських у результаті використання вступу до СОТ та асоціації з ЄС, ми розраховуємо середні за ЄС показники інституційних чинників. Потім ми знаходимо різницю (Додаток Е) між середніми за ЄС параметрами (Додаток В) та українськими (Додаток Д) і знаходимо відсоток зростання експорту країни у результаті глобальної інституціоналізації. Таким чином,

$$\Delta Trade = \exp(b * (Inst_{EU} - Inst_{UKR}) - 1, \quad (3.1)$$

де $Inst_{EU}$ – певний середньоєвропейський інституційний параметр; $Inst_{Ukr}$ – певний середньоєвропейський інституційний параметр.

У таблиці 3.10 містяться дані про зростання зовнішньої торгівлі через конвергенцію інституціонального середовища зовнішньоторговельного сектора України до рівня ЄС.

Таблиця 3.10

Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі України за умови трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора до рівня ЄС*

	Inst_1	Inst_2	Inst_4	Inst_7	Inst_9	Inst_10	Inst_11	Inst_12	Зростання зовнішньої торгівлі
2008	0,43	0,41	0,27	-0,28	-0,12	0,03	-0,41	0,31	0,64
2009	0,44	0,42	0,22	-0,31	-0,13	0,01	-0,42	0,47	0,71
2010	0,44	0,44	0,24	-0,32	-0,17	0,05	-0,50	0,63	0,81
2011	0,43	0,47	0,22	-0,27	-0,18	0,02	-0,51	0,63	0,80
2012	0,43	0,43	0,20	-0,27	-0,14	0,02	-0,51	0,63	0,79
2013	0,41	0,43	0,20	-0,25	-0,09	0,02	-0,52	0,61	0,81
2014	0,41	0,45	0,24	-0,17	0,00	0,01	-0,53	0,61	1,02
2015	0,54	0,42	0,22	-0,16	-0,03	0,02	-0,56	0,60	1,06

* Розраховано автором.

Таким чином, результати обчислення в межах першої моделі показують, що зовнішня торгівля України може біти збільшення на 106% в результаті конвергенції її інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни до середнього рівня за ЄС. Але незважаючи на те, що опосередковане членство в СОТ впливає на всі сфери інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, безпосередньо воно впливає тільки на торговельну свободу. Однак на відміну від М. Морель та О. Бабецької-Кухарчук [2], ми враховуємо інституційні чинники, які негативно впливають на зовнішню торгівлю. Через взаємопов'язаність усіх інституційних чинників конвергенція тільки окремих сфер національного інституційного середовища України до ЄС не є можливою.

Також розглянемо гравітаційну модель з використанням бази країн, які експортували продукцію до України протягом останніх 20 років, з оцінкою інституційного середовища на базі Індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ.

Як свідчать результати (табл. 3.11), інституційне середовище країни-імпортера, тобто України, не є важливим, оскільки значущими є тільки інституції експортера.

Таблиця 3.11

Результати множинної регресії на базі Індексу глобальної конкурентоспроможності (Україна як імпортер)*

Regression Summary for Dependent Variable: ln Trade (ln)						
R= ,81144825 R ² = ,65844826 Adjusted R ² = ,65535379						
F(8,883)=212,78 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1,4659						
N=892	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(883)	p-value
Intercept			-195,250	29,51585	-6,6151	0,000000
ln GDP i	0,199684	0,029274	7,268	1,06555	6,8212	0,000000
ln GDP j	0,641032	0,020437	0,926	0,02951	31,3668	0,000000
lnD_1	-0,408548	0,021953	-1,107	0,05948	-18,6099	0,000000
VOLij	0,026984	0,020866	0,540	0,41735	1,2932	0,196279
GCI i	0,023538	0,024092	0,661	0,67686	0,9770	0,328837
GCI j	0,127892	0,020598	0,366	0,05888	6,2088	0,000000
WTO_ij	0,198687	0,026087	1,094	0,14359	7,6163	0,000000
RTA_ij	0,133700	0,022802	0,909	0,15510	5,8635	0,000000

* Розраховано автором.

Таким чином, на базі таблиці 3.11. маємо таке рівняння:

$$\ln Trade = -195,25 + 7,27 \ln GDP_i + 0,93 \ln GDP_j - 1,11 \ln D_{ij} + 0,366 GCI_j + 1,094 WTO_{ij} + 0,909 RTA_{ij}$$

За результатами обчислення цієї моделі зростання зовнішньої торгівлі у результаті збільшення значення стовпа «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності становить 75% (розраховано на основі Додатку Ж).

Управління формується під безпосереднім впливом традицій та інституцій, якими здійснюється влада в країні, воно містить процес виборів, контроль за діями уряду, спроможність уряду ефективно формулювати та впроваджувати ефективну політику, а також повагу громадян до держави та її інституцій, які регулюють економічні та соціальні взаємодії між ними. Для його оцінки Світовий банк вимірює на базі опитувань домогосподарств і фірм, даних постачальників комерційної інформації, неурядових та урядових організацій 6 суб-індексів:

1. Голос і підзвітність (WGI_1).
2. Політична стійкість і відсутність насильства (WGI_2).

3. Ефективність уряду (WGI_3).
4. Якість регулювання (WGI_4).
5. Верховенство права (WGI_5).
6. Контроль за корупцією (WGI_6).

Четверта гравітаційна модель також оцінюється на базі країн, що експортували продукцію до України протягом останніх 20 років з використанням Індексу світового управління Світового банку. Незначущими у цій моделі для країни-експортера виявились такі змінні, як політична стійкість і відсутність насильства (WGI_2) та верховенство права (WGI_5). А значущими для збільшення імпорту – ефективність уряду (табл. 3.12). Позитивно на збільшення експорту впливають такі інституційні чинники, як голос і підзвітність (WGI_1), ефективність уряду (WGI_3) та контроль за корупцією (WGI_6), негативно – якість регулювання (WGI_4) (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

**Результати множинної регресії на базі Індикаторів світового управління
(Україна як імпортер)***

Regression Summary for Dependent Variable: ln Trade (ln)						
R= ,81937483 R ² = ,67137511 Adjusted R ² = ,66779228						
F(18,1651)=187,39 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1,6910						
N=1670	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(1651)	p-value
Intercept			-73,4078	17,21346	-4,2646	0,000021
ln GDP i	0,160530	0,035716	2,7856	0,61976	4,4946	0,000007
ln GDP j	0,602633	0,016444	0,9783	0,02670	36,6467	0,000000
lnD_1	-0,375697	0,016493	-1,1952	0,05247	-22,7794	0,000000
VOLij	0,045672	0,015605	1,2313	0,42071	2,9267	0,003472
WGI_1_j	0,193696	0,058449	0,5238	0,15805	3,3139	0,000940
WGI_2_j	-0,101168	0,066040	-0,3036	0,19820	-1,5319	0,125737
WGI_3_j	0,093845	0,025419	0,2936	0,07952	3,6919	0,000230
WGI_4_j	-0,152340	0,046650	-0,4643	0,14217	-3,2656	0,001115
WGI_5_j	0,023334	0,072511	0,0659	0,20470	0,3218	0,747644
WGI_6_j	0,091786	0,028294	0,2767	0,08528	3,2440	0,001202
WGI_1_i	0,015633	0,032536	0,3185	0,66294	0,4805	0,630949
WGI_2_i	0,007030	0,026189	0,1640	0,61115	0,2684	0,788408
WGI_3_i	0,101409	0,026319	0,4635	0,12028	3,8531	0,000121
WGI_4_i	-0,034573	0,022641	-1,3059	0,85518	-1,5270	0,126949
WGI_5_i	-0,022237	0,027547	-0,6728	0,83349	-0,8073	0,419639
WGI_6_i	-0,000209	0,023813	-0,0025	0,28659	-0,0088	0,992987
WTO_ij	0,129193	0,025057	0,7755	0,15041	5,1559	0,000000
RTA_ij	0,162835	0,017010	1,5041	0,15712	9,5728	0,000000

* Розраховано автором.

Отже, маємо таке рівняння з використанням оцінки інституційного середовища на базі методології Світового банку:

$$\ln Trade = -73,04 + 2,79 \ln GDP_i + 0,98 \ln GDP_j - 1,2 \ln D_{ij} + 0,4635WGI_{3-i} + 0,5238WGI_{1-j} + 0,2936WGI_{3-j} - 0,4643WGI_{4-j} + 0,2767WGI_{6-j} + 0,7755WTO_{ij} + 1,5041RTA_{ij}$$

Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі (табл. 3.13) завдяки конвергенції інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України до ЄС (Додатки К, Л, М) у цій моделі становить 281%. Проте безпосередньо членство в СОТ впливає тільки на контроль за корупцією, тобто може стимулювати зростання зовнішньої торгівлі на 37%.

Таблиця 3.13

Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі України за умови трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора до рівня ЄС*

	WGI_1	WGI_3	WGI_4	WGI_6	Оцінка зростання зовнішньої торгівлі
2008	1,69	0,20	-0,55	0,31	1,65
2009	1,93	0,34	-0,55	0,31	2,03
2010	1,91	0,22	-0,54	0,37	1,96
2011	1,95	0,26	-0,55	0,38	2,04
2012	1,99	0,27	-0,55	0,44	2,15
2013	2,08	0,56	-0,56	0,45	2,53
2014	1,83	1,21	-0,55	0,38	2,88
2015	1,84	1,15	-0,55	0,37	2,81

*Розраховано автором.

Тепер побудуємо ту ж гравітаційну модель для України як експортера, до вибірки також включимо всі ті країни, які імпортували українську продукцію протягом останніх 20 років. Таким чином, на базі даних таблиці 3.13 ми можемо побудувати таке рівняння:

$$\ln Trade = -70,17 + 1,04 \ln GDP_i + 2,72 \ln GDP_j - 1,45 \ln D_{ij} - 0,0169 Inst_{2_i} + 0,0136 Inst_{4_i} + 0,0111 Inst_{5_i} + 0,0149 Inst_{7_i} + 0,52367 RTA_{ij}$$

Це означає, що інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України зовсім не впливає на зростання її експорту. Проте на її експорт позитивно впливають такі сфери інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни-партнера, як податковий тягар країни партнера (Inst_4), її державні витрати (Inst_5) та свобода бізнесу (Inst_7), негативно – судова ефективність (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Результати множинної регресії з включенням інституційних змінних на базі Індексу економічної свободи (Україна як експортер)*

N=1258		Regression Summary for Dependent Variable: ln Trade (ln)				
		R= ,89029324 R²= ,79262205 Adjusted R²= ,78858550 F(24, 1233)=196,36 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1,0938				
	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(1233)	p-value
Intercept			-70,1723	19,01440	-3,6905	0,000234
ln GDP_i	0,755608	0,014530	1,0369	0,01994	52,0035	0,000000
ln GDP_j	0,230146	0,060500	2,7225	0,71567	3,8041	0,000149
ln D_1	-0,595669	0,018739	-1,4447	0,04545	-31,7873	0,000000
VOLij	0,007407	0,017315	0,1736	0,40574	0,4277	0,668911
Inst_1_j	-0,019360	0,027666	-0,0093	0,01326	-0,6998	0,484194
Inst_2_j	0,005020	0,024381	0,0033	0,01611	0,2059	0,836898
Inst_4_j	-0,046594	0,029329	-0,0132	0,00832	-1,5887	0,112392
Inst_5_j	0,035120	0,039472	0,0052	0,00588	0,8897	0,373778
Inst_7_j	-0,002243	0,024362	-0,0008	0,00908	-0,0921	0,926661
Inst_9_j	-0,019974	0,040608	-0,0022	0,00444	-0,4919	0,622889
Inst_10_j	-0,017423	0,049997	-0,0043	0,01223	-0,3485	0,727540
Inst_11_j	0,032888	0,048288	0,0063	0,00925	0,6811	0,495950
Inst_12_j	-0,020236	0,040507	-0,0052	0,01045	-0,4996	0,617470
Inst_1_i	-0,022691	0,029100	-0,0024	0,00304	-0,7798	0,435671
Inst_2_i	-0,165059	0,030102	-0,0169	0,00308	-5,4834	0,000000
Inst_4_i	0,080955	0,021855	0,0136	0,00367	3,7041	0,000221
Inst_5_i	0,111637	0,025138	0,0111	0,00249	4,4410	0,000010
Inst_7_i	0,079337	0,019462	0,0149	0,00365	4,0765	0,000049
Inst_9_i	0,002534	0,016696	0,0006	0,00386	0,1518	0,879387
Inst_10_i	0,027906	0,018927	0,0053	0,00361	1,4744	0,140626
Inst_11_i	0,008461	0,019323	0,0012	0,00275	0,4379	0,661559
Inst_12_i	-0,015916	0,018652	-0,0022	0,00257	-0,8533	0,393665
WTO_ij	-0,000525	0,036154	-0,0026	0,17927	-0,0145	0,988413
RTA_ij	0,066566	0,016052	0,5236	0,12626	4,1469	0,000036

* Розраховано автором.

Вступ до СОТ не є для України значущим чинником, що пов'язано як з особливостями вступу до СОТ на тлі світової фінансової кризи, так і з тим, що

інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України розбудовувалося протягом усіх 14 років, які пройшли з моменту подання заяви до безпосереднього приєднання до цієї системи. Проте це не пояснює той факт, що гравітаційна модель показує, що трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України не впливає на зростання її експорту, у той час як в інших країнах практично всі інституційні чинники є значущими. Однак усе це може бути пояснено тим, що інституції – це сукупність формальних та неформальних правил, проте всі інституційні чинники, використані в дослідженні, дозволяють виміряти практично виключно тільки зміни у формальних правилах, а зовсім не враховують неформальні правила, більш того «образи поведінки», прийняті в суспільстві. Тому ми погоджуємося з Д. Родріком, що «фактична зміна тарифних режимів є лише малою частиною процесу» [188] покращення національного інституційного середовища країни.

Для України ж особливо актуальними є саме неформальні «образи поведінки», оскільки розбіжність між ними та формальними «правилами гри» є вкрай суттєвою, тобто розбудова національного інституційного середовища в результаті вступу та членства в СОТ відбулася тільки частково. Це пояснює відмінність результатів гравітаційного моделювання на базі країн, що експортували продукцію до України, та України як експортера.

Для того, щоб оцінити вплив повної розбудови національного інституційного середовища, тобто наближення українських інституцій до рівня ЄС у результаті використання вступу до СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря», ми розраховуємо середні за ЄС інституційні параметри. Таким чином:

$$\Delta Trade' = \exp(b * (Inst'_{EU} - Inst'_{Ukr}) - 1), \quad (3.2)$$

де $Inst'_{EU}$ – певний середній за ЄС інституційний параметр; $Inst'_{Ukr}$ – певний середньоєвропейський інституційний параметр.

У таблиці 3.15 містяться дані про зростання зовнішньої торгівлі через адаптацію інституційного середовища України до середнього за ЄС рівня.

Таблиця 3.15

**Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі України за умови
розбудови її інституційного середовища до рівня ЄС***

	Inst_1	Inst_2	Inst_4	Inst_7	Inst_9	Inst_10	Inst_11	Inst_12	Зростання зовнішньої торгівлі
2011	0,43	0,47	0,22	-0,27	-0,18	0,02	-0,51	0,63	0,80
2012	0,43	0,43	0,20	-0,27	-0,14	0,02	-0,51	0,63	0,79
2013	0,41	0,43	0,20	-0,25	-0,09	0,02	-0,52	0,61	0,81
2014	0,41	0,45	0,24	-0,17	0,00	0,01	-0,53	0,61	1,02
2015	0,54	0,42	0,22	-0,16	-0,03	0,02	-0,56	0,60	1,06

* Розраховано автором.

Таким чином, результати обчислення в межах цієї моделі показують, що зовнішня торгівля України може бути збільшена на 106% у результаті адаптації її національного інституційного середовища до середнього за ЄС рівня. Проте незважаючи на те, що опосередковане членство в СОТ впливає на всі сфери національного інституційного середовища, безпосередньо воно впливає тільки на торгівельну свободу. Однак на відміну від М. Морель та О. Бабецької-Кухарчук [2], ми враховуємо інституційні чинники, які негативно впливають на зовнішню торгівлю. Через взаємопов'язаність усіх інституційних чинників конвергенція тільки окремих сфер національного інституційного середовища України до ЄС не є можливою.

Розглянемо гравітаційну модель з використанням бази країн, які експортували продукцію до України протягом останніх 20 років, з оцінкою національного інституційного середовища на базі Індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ. Як свідчать результати (табл. 3.16), інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни-імпортера України не є важливим, оскільки значущими є тільки інституції експортера.

Таблиця 3.16

Результати множинної регресії на базі Індексу глобальної конкурентоспроможності (країни, що експортували товари до України)*

Regression Summary for Dependent Variable: ln Trade (ln)						
R= ,81144825 R ² = ,65844826 Adjusted R ² = ,65535379 F(8,883)=212,78 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1,4659						
N=892	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(883)	p-value
Intercept			-195,250	29,51585	-6,6151	0,000000
ln GDP _i	0,199684	0,029274	7,268	1,06555	6,8212	0,000000
ln GDP _j	0,641032	0,020437	0,926	0,02951	31,3668	0,000000
ln D ₁	-0,408548	0,021953	-1,107	0,05948	-18,6099	0,000000
VOL _{ij}	0,026984	0,020866	0,540	0,41735	1,2932	0,196279
GCI _i	0,023538	0,024092	0,661	0,67686	0,9770	0,328837
GCI _j	0,127892	0,020598	0,366	0,05888	6,2088	0,000000
WTO _{ij}	0,198687	0,026087	1,094	0,14359	7,6163	0,000000
RTA _{ij}	0,133700	0,022802	0,909	0,15510	5,8635	0,000000

* Розраховано автором.

Таким чином, на базі таблиці 3.16. маємо таке рівняння:

$$\ln Trade = -195,25 + 7,27 \ln GDP_i + 0,93 \ln GDP_j - 1,11 \ln D_{ij} + 0,366 GCI_j + 1,094 WTO_{ij} + 0,909 RTA_{ij}$$

Проте, якщо побудувати гравітаційну модель на базі даних про Україну як експортера з використанням стовпа «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ, то бачимо, що інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України не впливає на її експорт (табл. 3.17), як і у першій моделі з використанням бази даних України як експортера.

Таблиця 3.17

Результати множинної регресії на базі Індексу глобальної конкурентоспроможності (Україна як експортер)*

Regression Summary for Dependent Variable: ln Trade (ln)						
R= ,88845833 R ² = ,78935820 Adjusted R ² = ,78651169 F(8,592)=277,31 p<0,0000 Std.Error of estimate: ,99441						
N=601	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(592)	p-value
Intercept			-88,4616	26,27670	-3,3665	0,000811
ln GDP _i	0,737690	0,019384	0,9551	0,02510	38,0560	0,000000
ln GDP _j	0,114233	0,030520	3,5760	0,95542	3,7429	0,000200
ln D ₁	-0,565811	0,020774	-1,2455	0,04573	-27,2360	0,000000
VOL _{ij}	0,017559	0,024827	0,6084	0,86023	0,7073	0,479669
GCI _j	-0,010289	0,025191	-0,2477	0,60649	-0,4084	0,683094
GCI _i	-0,245890	0,019036	-0,6119	0,04737	-12,9171	0,000000
WTO _{ij}	0,009228	0,026730	0,0450	0,13031	0,3452	0,730050
RTA _{ij}	0,117817	0,022562	0,6575	0,12591	5,2220	0,000000

* Розраховано автором.

Більш того, результати гравітаційного моделювання у таблиці 3.17 свідчать, що чим більш розбудованим є інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни, тим менше товарів вона експортує до України. Це додатково ускладнює повну розбудову інституційного середовища України, оскільки країнами-партнерами України є країни з меншим рівнем розбудови національного інституційного середовища. Для оцінки повної розбудови національного інституційного середовища на основі стовпа «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності маємо таке рівняння:

$$\ln Trade = -88,46 + 0,96 \ln GDP_i + 3,58 \ln GDP_j - 1,25 \ln D_{ij} - 0,6119GCI_i + 0,6575RTA_{ij}$$

За результатами обчислення цього рівняння зростання зовнішньої торгівлі у результаті збільшення значення стовпа «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності становить 75% (розраховано на основі Додатку Ж).

Для побудови шостої та сьомої моделі ми використовуємо Показники управління Світового банку. Управління формується під безпосереднім впливом традицій та інституцій, якими здійснюється влада в країні, воно містить процес виборів, контроль за діями уряду, спроможність уряду ефективно формулювати та впроваджувати ефективну політику, а також повагу громадян до держави та її інституцій, які регулюють економічні та соціальні взаємодії між ними. Для його оцінки Світовий банк вимірює на базі опитувань домогосподарств і фірм, даних постачальників комерційної інформації, неурядових та урядових організацій 6 суб-індексів:

1. Голос і підзвітність (WGI_1).
2. Політична стійкість і відсутність насильства (WGI_2).
3. Ефективність уряду (WGI_3).
4. Якість регулювання (WGI_4).
5. Верховенство права (WGI_5).
6. Контроль за корупцією (WGI_6).

Сьома гравітаційна модель (формула 3.18) оцінюється на базі країн, що експортували продукцію до України протягом останніх 20 років з використанням Показників управління Світового банку.

Таблиця 3.18

**Результати множинної регресії на базі Індикаторів світового управління
(Україна як імпортер)***

Regression Summary for Dependent Variable: ln Trade (ln)						
R= ,81937483 R ² = ,67137511 Adjusted R ² = ,66779228 F(18,1651)=187,39 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1,6910						
N=1670	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(1651)	p-value
Intercept			-73,4078	17,21346	-4,2646	0,000021
ln GDP i	0,160530	0,035716	2,7856	0,61976	4,4946	0,000007
ln GDP j	0,602633	0,016444	0,9783	0,02670	36,6467	0,000000
lnD_1	-0,375697	0,016493	-1,1952	0,05247	-22,7794	0,000000
VOLij	0,045672	0,015605	1,2313	0,42071	2,9267	0,003472
WGI_1_j	0,193696	0,058449	0,5238	0,15805	3,3139	0,000940
WGI_2_j	-0,101168	0,066040	-0,3036	0,19820	-1,5319	0,125737
WGI_3_j	0,093845	0,025419	0,2936	0,07952	3,6919	0,000230
WGI_4_j	-0,152340	0,046650	-0,4643	0,14217	-3,2656	0,001115
WGI_5_j	0,023334	0,072511	0,0659	0,20470	0,3218	0,747644
WGI_6_j	0,091786	0,028294	0,2767	0,08528	3,2440	0,001202
WGI_1_i	0,015633	0,032536	0,3185	0,66294	0,4805	0,630949
WGI_2_i	0,007030	0,026189	0,1640	0,61115	0,2684	0,788408
WGI_3_i	0,101409	0,026319	0,4635	0,12028	3,8531	0,000121
WGI_4_i	-0,034573	0,022641	-1,3059	0,85518	-1,5270	0,126949
WGI_5_i	-0,022237	0,027547	-0,6728	0,83349	-0,8073	0,419639
WGI_6_i	-0,000209	0,023813	-0,0025	0,28659	-0,0088	0,992987
WTO_ij	0,129193	0,025057	0,7755	0,15041	5,1559	0,000000
RTA_ij	0,162835	0,017010	1,5041	0,15712	9,5728	0,000000

* Розраховано автором.

Оскільки Світовий банк при розрахунку Показників управління використовує опитування домогосподарств і фірм, то це дозволяє більш повно охопити як формальну, так і неформальну розбудову національного середовища країною. Незначущими у цій моделі для країн, що експортували товари до України, виявились такі показники розбудови національного інституційного середовища, як політична стійкість і відсутність насильства (WGI_2) та верховенство права (WGI_5). Позитивно на збільшення експорту впливають такі інституційні чинники, як голос і підзвітність (WGI_1), ефективність уряду (WGI_3) та контроль за корупцією (WGI_6), негативно – якість регулювання (WGI_4) (табл. 3.19). На відміну від попередніх моделей, значущою виявилася розбудова національного інституційного середовища України, а саме ефективність уряду (WGI_3).

Таблиця 3.19

**Результати множинної регресії на базі Індикаторів світового управління
(Україна як імпортер)***

Regression Summary for Dependent Variable: ln Trade (ln)						
R= ,81937483 R ² = ,67137511 Adjusted R ² = ,66779228						
F(18,1651)=187,39 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1,6910						
N=1670	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(1651)	p-value
Intercept			-73,4078	17,21346	-4,2646	0,000021
ln GDP i	0,160530	0,035716	2,7856	0,61976	4,4946	0,000007
ln GDP j	0,602633	0,016444	0,9783	0,02670	36,6467	0,000000
lnD_1	-0,375697	0,016493	-1,1952	0,05247	-22,7794	0,000000
VOLij	0,045672	0,015605	1,2313	0,42071	2,9267	0,003472
WGI_1_j	0,193696	0,058449	0,5238	0,15805	3,3139	0,000940
WGI_2_j	-0,101168	0,066040	-0,3036	0,19820	-1,5319	0,125737
WGI_3_j	0,093845	0,025419	0,2936	0,07952	3,6919	0,000230
WGI_4_j	-0,152340	0,046650	-0,4643	0,14217	-3,2656	0,001115
WGI_5_j	0,023334	0,072511	0,0659	0,20470	0,3218	0,747644
WGI_6_j	0,091786	0,028294	0,2767	0,08528	3,2440	0,001202
WGI_1_i	0,015633	0,032536	0,3185	0,66294	0,4805	0,630949
WGI_2_i	0,007030	0,026189	0,1640	0,61115	0,2684	0,788408
WGI_3_i	0,101409	0,026319	0,4635	0,12028	3,8531	0,000121
WGI_4_i	-0,034573	0,022641	-1,3059	0,85518	-1,5270	0,126949
WGI_5_i	-0,022237	0,027547	-0,6728	0,83349	-0,8073	0,419639
WGI_6_i	-0,000209	0,023813	-0,0025	0,28659	-0,0088	0,992987
WTO_ij	0,129193	0,025057	0,7755	0,15041	5,1559	0,000000
RTA_ij	0,162835	0,017010	1,5041	0,15712	9,5728	0,000000

* Розраховано автором.

Таким чином, маємо таке рівняння з використанням оцінки інституційного середовища на базі Показників управління Світового банку:

$$\begin{aligned} \ln Trade = & -73,04 + 2,79 \ln GDP_i + 0,98 \ln GDP_j - 1,2 \ln D_{ij} + 0,4635 WGI_{3-i} \\ & + 0,5238 WGI_{1-j} + 0,2936 WGI_{3-j} - 0,4643 WGI_{4-j} + 0,2767 WGI_{6-j} \\ & + 0,7755 WTO_{ij} + 1,5041 RTA_{ij} \end{aligned}$$

Також побудуємо сьому гравітаційну модель із використанням бази даних України як експортера на основі Показників управління Світового банку (табл. 3.20). За її результатами видно, що на збільшення експорту України впливає позитивно такий показник національного інституційного середовища, як якість регулювання (WGI_4), негативно – голос і підзвітність (WGI_1) та контроль за корупцією (WGI_6). Також на збільшення експорту України впливає негативно такий показник національного інституційного середовища країни-партнера, як контроль за корупцією (WGI_6).

Таблиця 3.20

Результати множинної регресії з включенням інституційних змінних на базі Індикаторів світового управління (база даних: Україна як експортер)*

Regression Summary for Dependent Variable: ln Trade (ln)						
R= ,89824269 R ² = ,80683994 Adjusted R ² = ,80351913 F(18,1047)=242,97 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1,0446						
N=1066	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(1047)	p-value
Intercept			-62,6524	14,43464	-4,3404	0,000016
ln GDP _i	0,702220	0,015664	0,9554	0,02131	44,8307	0,000000
ln GDP _j	0,176764	0,037437	2,4593	0,52087	4,7216	0,000003
ln D ₁	-0,516910	0,015597	-1,2420	0,03747	-33,1412	0,000000
VOL _{ij}	0,025301	0,018278	0,9893	0,71471	1,3843	0,166574
WGI _{1_i}	-0,221650	0,054811	-0,5076	0,12553	-4,0439	0,000056
WGI _{2_i}	-0,065585	0,057232	-0,1800	0,15705	-1,1460	0,252078
WGI _{3_i}	-0,012128	0,024290	-0,0331	0,06630	-0,4993	0,617671
WGI _{4_i}	0,325715	0,040599	0,9948	0,12399	8,0228	0,000000
WGI _{5_i}	-0,035055	0,064499	-0,0903	0,16618	-0,5435	0,586903
WGI _{6_i}	-0,234051	0,025557	-0,6483	0,07079	-9,1578	0,000000
WGI _{1_j}	0,030178	0,032731	0,4922	0,53383	0,9220	0,356728
WGI _{2_j}	-0,013039	0,025277	-0,2464	0,47771	-0,5159	0,606065
WGI _{3_j}	0,047693	0,030114	0,1769	0,11168	1,5838	0,113550
WGI _{4_j}	-0,025636	0,021689	-0,7765	0,65692	-1,1820	0,237470
WGI _{5_j}	-0,021159	0,026599	-0,5109	0,64218	-0,7955	0,426503
WGI _{6_j}	-0,064242	0,024510	-0,6158	0,23493	-2,6211	0,008893
WTO _{ij}	0,015976	0,029065	0,0762	0,13858	0,5497	0,582662
RTA _{ij}	0,080408	0,016861	0,5867	0,12302	4,7688	0,000002

* Розраховано автором.

Таким чином, ми маємо аналогічні попереднім моделям результати, проте ми бачимо, що якість регулювання в Україні на основі опитувань домогосподарств і фірм має позитивний ефект. Проте суперечливим є той факт, що контроль за корупцією в Україні та в країні, до якої вона експортує товари, негативно впливає на експорт України. Це вказує на те, що контроль за корупцією в Україні відбувається тільки формально, а країни з більш високим рівнем контролю за корупцією переорієнтовують товарні потоки на свої ринки. Рівняння у цьому випадку має такий вигляд:

$$\ln Trade = -62,65 + 0,96 \ln GDP_i + 2,46 \ln GDP_j - 1,2 \ln D_{ij} - 0,5076 WGI_{1_i} + 0,9948 WGI_{4_i} - 0,6483 WGI_{6_i} - 0,6158 WGI_{6_j} + 0,5867 RTA_{ij}$$

Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі (табл. 3.21) завдяки адаптації національного інституційного середовища України до ЄС (Додатки К, Л, М) у цій моделі становить 281%. Проте безпосередньо членство у СОТ впливає тільки на контроль за корупцією, тобто може стимулювати зростання зовнішньої торгівлі на 37%.

Таблиця 3.21

**Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі України за умови
розбудови її інституційного середовища до європейських стандартів***

	WGI_1	WGI_3	WGI_4	WGI_6	Оцінка зростання зовнішньої торгівлі
2011	1,95	0,26	-0,55	0,38	2,04
2012	1,99	0,27	-0,55	0,44	2,15
2013	2,08	0,56	-0,56	0,45	2,53
2014	1,83	1,21	-0,55	0,38	2,88
2015	1,84	1,15	-0,55	0,37	2,81

* Розраховано автором.

Отже, у процесі вступу та членства в СОТ розвиток зовнішньоторговельного сектора України відбувся тільки частково, тобто тільки формально, про що свідчить порівняння результатів гравітаційного моделювання з використанням бази країн, що експортували товари до України, та бази України як експортера. Виявилось, що інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України не впливає на зростання її експорту, на відміну від країн, що експортують товари до України. Повний розвиток інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора з використанням членства в СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря», який призведе до адаптації інституцій України до середнього за ЄС рівня є запорукою зростання експорту України. І це стосується також боротьби з корупцією, яка поки що ще більше посилює негативний вплив тільки формальної реформації зовнішньоторговельного сектора та не дозволяє перетворити формальні «правила гри», побудовані на стандартах ЄС, на загальноприйняті «образи поведінки».

3.3. Пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС

Подальша інтеграція країн, що стали членами СОТ, у систему міжнародної торгівлі значною мірою визначається трансформацією їх національного інституційного середовища. Як показали результати гравітаційного моделювання, які були наведені в розділі 3.2, ефект від вступу до СОТ є позитивним тільки в тому випадку, якщо інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора було трансформовано не тільки формально, а й на рівні перетворення «правил гри» «Базису СОТ» на «типи поведінки» в суспільстві.

З трьох обраних для оцінки національного інституційного середовища показників, Індекс економічної свободи Фонду «Спадщина» краще за всі відтворює вплив трансформації національного інституційного середовища «ззовні» і «зсередини», оскільки містить суб-індекс торговельної свободи, що характеризує тарифне та нетарифне регулювання в країні. Результати гравітаційного моделювання України як імпортеру на основі Індексу економічної свободи продемонстрували, що такі інституційні чинники, як торговельна свобода (Inst_10), право власності (Inst_1), судова ефективність (Inst_2), фінансова свобода (Inst_12). Гравітаційні моделі підтвердили наявність зв'язку між інституційними чинниками та експортом країни.

Проте дослідження України як експортера за допомогою гравітаційного моделювання показало, що інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора не має впливу на зміну обсягів експорту України, а значущими показниками є тільки членство в РТУ та інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни-партнера України. Це свідчить про те, що в Україні відбувається тільки формальна трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, на відміну від країн-партнерів України. Слід зазначити, що верховенство права, зокрема судова ефективність, у країні-партнері негативно впливає на збільшення обсягів

експорту України до неї. Результати моделювання також дозволяють стверджувати, що, чим більш розбудованим є інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни, тим менше продукції вона експортує з України. Покращення таких компонентів, як контроль за корупцією (WGI_6), збільшення прозорості і підзвітності (WGI_1) зарубіжних партнерів негативно впливає на обсяги експорту з України. До того ж більш значущим для України залишаються історичні зв'язки з країнами СНД. Це свідчить, що трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України в процесі вступу та членства СОТ відбулася тільки частково, «типи поведінки», не відповідають «правилам гри» СОТ, боротьба з корупцією не є ефективною.

Тому для вирішення завдання розбудови національного інституційного середовища України доцільно використовувати результати гравітаційного моделювання на основі країн-партнерів з імпорту України. Це пов'язано з тим, що Україна як експортер продемонструвала, що трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора відбулася тільки формально. Внаслідок цього в нас немає можливості розглянути, які саме інституційні чинники найбільше впливають на збільшення експорту саме в Україні.

Отже, для вирішення завдання забезпечення більш глибокої інтеграції України у систему міжнародної торгівлі на основі розбудови національного інституційного середовища України необхідним є трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «ззовні» і трансформація національного середовища «зсередини» (рис. 3.6).

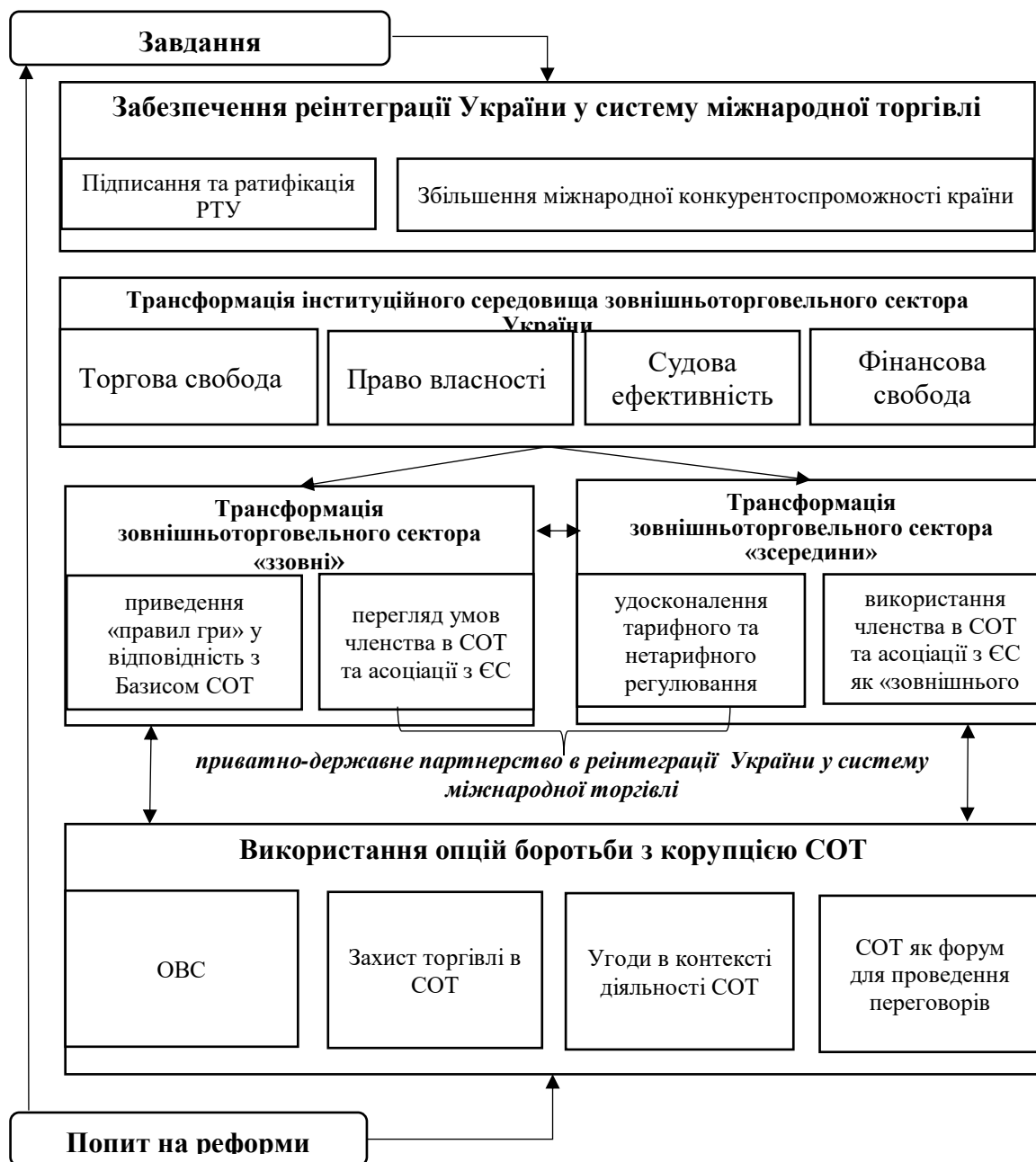


Рис. 3.6. Пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного сектора України*

*Розроблено автором.

Оскільки в розділі 3.1 було з'ясовано, що торгова свобода є єдиною сферою, у якій суб-індекс розбудови національного інституційного середовища є більшим в Україні, ніж у середньому за ЄС. Тому трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України «ззовні» може базуватися тільки на приведенні «правил гри» у відповідність з Базисом СОТ у разі прийняття нових багатосторонніх угод, а також долучення України до плурилатеральних угод у СОТ, або на перегляді умов членства України в СОТ та асоціації з ЄС. Усе це може

відбуватися тільки в контексті глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, зокрема в межах СОТ. Результати гравітаційного моделювання в розділі 3.2. також показали, що найважливішими аспектами розбудови національного інституційного середовища є захист прав власності, підвищення судової ефективності та фінансової свободи.

Трансформація зовнішньоторговельного сектора України «зсередини» повинна базуватися на вдосконаленні тарифного та нетарифного регулювання в межах зв'язаного рівня на основі приватно-державного партнерства, а також використанні членства в СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря» для розбудови всіх сфер і приведення «типів поведінки», прийнятих у суспільстві, «правилам гри». Трансформація зовнішньоторговельного сектора «зсередини» і «ззовні» є взаємопов'язаними, оскільки зміна «Базису СОТ» у разі прийняття нових угод або перегляду умов членства встановлює новий зв'язаний рівень, у межах якого може відбуватися трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини». Усе це не є можливим для України без ефективної боротьби з корупцією, зокрема в межах опцій СОТ, використання яких повинно бути зумовлено попитом на реформи.

Удосконалення тарифного та нетарифного регулювання передбачає реалізацію положень Закону України від 08.02.2008 р. «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування і здешевлення кредитування експорту», яке передбачає функціонування Експортно-кредитного агентства (ЕКА) у формі приватного акціонерного товариства (ПрАТ). Проте слід відзначити, що створення ЕКА – це єдиний прописаний у Законі крок на шляху експортної експансії України та єдиний її механізм. ЕКА існують у багатьох країнах, вони створюються як у формі приватних, так і у формі державних компаній або зі змішаною формою власності. Приватні ЕКА агентства зустрічаються рідше, ніж державні, до того ж вони зазвичай здійснюють свою діяльність під державним контролем. Приватні ЕКА функціонують у таких країнах, як Німеччина (Euler Hermes), Франція (COFACE), Нідерланди (Atradius) та інші. Державні експортно-кредитні агентства створені у США (Eximbank), Японії (NEXI), Великій Британії (ECGD).

Експортно-імпортні агентства змішаної форми власності функціонують у таких країнах, як Бразилія (SBCE), Іспанія (CESCE), Швеція (SEK). ЕКА можуть об'єднуватися у міжнародні асоціації (Бернський союз) або утворюватися на багатосторонній основі (Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Ісламський банк розвитку, Фонд міжнародного розвитку ОПЕК тощо). Статутний капітал українського ПрАТ «Кредитно-експортне агентство» становить 200 млн грн і забезпечується із державного бюджету. ЕКА в Україні було створено з метою переходу країни від експорту сировини до експорту товарів і послуг з більшою доданою вартістю, зокрема за рахунок розвитку та підтримки малого та середнього підприємництва, шляхом здійснення захисту українських експортерів від ризику фінансових втрат шляхом страхування, перестрахування і надання гарантій за договорами, що забезпечують розвиток експорту, часткову компенсацію відсоткової ставки за експортним кредитом та консультації. Проте статут «Державного експортно-імпортного банку України» вказує, що він здійснює кредитно-фінансову підтримку, а також гарантування експортно-імпортних операцій, що означає дублювання функцій ЕКА. Також створення механізму компенсації відсотків за експортними кредитами може розглядатися як експортна субсидія, що безпосередньо суперечить «Базису СОТ».

Серед наступних кроків збільшення конкурентоспроможності національних виробників ми вбачаємо:

- Досягнення консенсусу щодо внесення змін до Закону «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» та прийняття відповідних змін;

- Вбудовування ЕКА у регуляторне поле, перегляд нерозповсюдження на ЕКА таких законів, як «Про страхування», «Про об'єкти державної власності» тощо, що наразі може призвести до спотворення конкуренції і надання переваг окремим компаніям – акціонерам ЕКА;

- Перегляд правил відбору товарів, на які поширюється підтримка ЕКА, встановлення відбору за певними критеріями, а не безпосередніх груп товарів, що є

характерним для ринкової економіки, а також визначення чітких критеріїв надання підтримки підприємця;

- Формування органів та кадрового складу ЕКА;
- Затвердження додаткових нормативно-правових документів, пов'язаних із функціонування ЕКА та підтримкою експорту;
- Затвердження процедур виконання функцій ЕКА та остаточний початок роботи ЕКА.

Значна кількість суперечливостей у законі створює можливості для їх неоднозначного трактування, що призводить до ризику корупції. Корупційні ризики виникають на всіх етапах процесу прийняття рішень про страхування, перестрахування товарів або надання гарантій компаніям. Отже, цей закон повинен бути суттєво допрацьований задля мінімізації корупційних ризиків і узгодження з пов'язаними чинними нормативно-правовими актами. Проте слід зауважити, що заснування Експортно-кредитного агентства є надзвичайно важливим для просування продукції українських компаній-виробників на світовий ринок.

Важливим кроком для збільшення експорту України є покращення умов зовнішньої торгівлі. Розрахунки ВЕФ свідчать, що спрощення проведення експортно-імпорتنих операцій може, зокрема, сприяти зростанню міжнародної торгівлі на 3–5% [227]. За даними СОТ, участь країни у глобальних ланцюгах доданої вартості і її темпи економічного зростання є прямо пропорційними величинами як для країн, що розвиваються, так і для розвинених держав. Угода про спрощення умов торгівлі, яка була прийнята на Міністерській конференції у Найробі, є надзвичайно актуальною для України, оскільки, як було зазначено в розділі 3.1 суб-індекс «Міжнародна торгівля» перешкоджає експорту України. Уряду України варто зайняти активнішу позицію з вдосконалення процедур торгівлі, зокрема імплементації Угоди про вдосконалення умов торгівлі. Необхідним є створення національного комітету, до якого б увійшли представники бізнесу, гілок державної влади та експортно-імпоротної комісії. Ці органи повинні займатися розробкою та реалізацією національної стратегії вдосконалення процедур торгівлі згідно з зазначеною угодою.

Отже, серед пріоритетів удосконалення тарифного та нетарифного регулювання України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС можна виділити:

1) подальша реалізація і доопрацювання «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування і здешевлення кредитування експорту»;

2) створення національного комітету, який би займався розробкою та реалізацією національної стратегії вдосконалення процедур торгівлі згідно з Угодою про вдосконалення умов торгівлі СОТ;

3) перегляд товарної номенклатури й перехід на європейську гармонізовану систему (розгалуженість номенклатури призводить до зловживань експортерів та імпортерів шляхом декларування товарів за кодами інших груп з метою зменшення сум платежів);

4) гармонізація митного законодавства задля перетворення митниці на регулюючий, а не фіскальний орган.

5) налагодження діалогу з торговельними партнерами для виявлення корупційних схем у зовнішній торгівлі України;

6) удосконалення системи «єдиного вікна» та електронного декларування;

7) удосконалення міжвідомчої кооперації задля підвищення рівня ефективності та прозорості контролювання експортно-імпортних операцій;

8) удосконалення механізму збору та обміну відомостями щодо суб'єктів та об'єктів ЗЕД, напрямів та обсягів торгівлі;

9) законодавче закріплення тривалості і змісту етапів та процедур здійснення експортно-імпортних операцій;

10) налагодження державно-приватного партнерства задля підвищення рівня ефективності та прозорості контролю експорту й імпорту;

11) перегляд діючих тарифних ставок та нетарифних бар'єрів на основі аналізу структури експортно-імпортних операцій у 2014-2018 рр.

Основою механізму розбудови національного інституційного середовища є ефективна боротьба з корупцією, опції для цього є в СОТ, що дозволяє розглядати боротьбу з корупцією в межах трансформації національного інституційного

середовища «зсередини». У СОТ немає угоди, присвяченої виключно питанням корупції, але боротьба з нею може здійснюватися за допомогою чотирьох опцій (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Порівняння опцій боротьби з корупцією СОТ*

Опція	Інструменти	Короткий опис	Переваги	Проблеми застосування
1	2	3	4	5
1. Механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ	Статті ГАТС щодо корупції	– Стаття 2 про національний режим для іноземних імпортерів послуг; – Статті 3 і 4 про прозорість заходів, що використовуються в міжнародних транзакціях; – Стаття 7 про усунення дискримінації між державами-членами.	– Є найефективнішим механізмом СОТ; – Підтримується всіма державами-членами	– Відсутня практика вирішення корупційних зовнішньоторговельних протиріч; – Складнощі в оцінці обсягу корупційних практик і доказів їх існування; – Антидемпінгові заходи також можуть розглядатися як торговельний бар'єр, тому можуть бути предметом розгляду в межах DSU
	Статті угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності	Стаття 41 про зобов'язання всіх держав-членів щодо усунення бар'єрів в міжнародній торгівлі інтелектуальною власністю		
	Антидемпінгові мита	Стаття 5 ГАТТ – введення антидемпінгових мит для компенсації низької вартості імпортованих товарів внаслідок демпінгу в країні-експортері.		– Антидемпінгові заходи також можуть розглядатися як торговельний бар'єр, тому можуть бути предметом розгляду в рамках DSU.
2. Захист торгівлі в СОТ (WTO Trade Remedy Law)	Компенсаційні мита	За Угодою про субсидії та компенсаційні заходи компенсаційні мита можуть вводитися у відповідь на специфічні для галузі або підприємств субсидії.	– Більш проста процедура впровадження; – Може застосовуватися для окремих продуктів і держав.	– Є найменш ефективним, оскільки пов'язаний з національною системою держав.
	Поліпшення умов торгівлі	Недостатня ясність деяких положень може сприяти їх невикористанню, а значить зменшувати ймовірність лібералізації торгівлі		

Закінчення таблиці 3.17

1	2	3	4	5
3. Базис COT	Забезпечення безпеки в державних закупівель	У межах Дохійського раунду переговорів ведуться переговори про необхідність підвищення прозорості в державних закупівлях, однак угода так і не була досягнута	– Прийняття рішень за допомогою напрацювань COT і ОВС	– Наявність значних відмінностей в інтересах і рівнях розвитку між державами-членами, що не сприяє виробленню єдиних рішень; – Необхідність консенсусу в голосуванні; – Можливість перешкоджання роботі ОВС на національному рівні; – Складнощі з завершенням Дохійського раунду переговорів.
	Створення Угоди боротьби з корупцією	П. Ніколс запропонував створити угоду в рамках COT, присвячену боротьбі з корупцією, оскільки для цього потрібні скоординовані спільні зусилля [168]		
	Поліпшення умов торгівлі та зменшення корупції	Скорочення кількості необхідних для проведення експортно-імпоротної операції документів		
4. COT як форум для проведення переговорів	Поліпшення умов торгівлі та зменшення корупції Лібералізація торгівлі та зменшення корупції	Боротьба з затягуванням термінів здійснення експортно-імпоротної операції	– Є найбільшим ненав'язливим методом боротьби з корупцією в міжнародній торгівлі; – Має довгостроковий ефект; – Чинить позитивний вплив на сталий розвиток держави; – Існує можливість його застосування в державах, які не готові застосовувати рішучі заходи з боротьби з корупцією	– Результати застосування даного механізму видно тільки в довгостроковій перспективі; – Ефект може бути вкрай незначним порівняно з іншими методами.

*Складено автором за матеріалами [61], [206], [166], [168], [196], [233].

Орган з вирішення зовнішньоторговельних протиріч, Апеляційний орган і комісії є своєрідним способом контролю за виконанням антикорупційних заходів.

Розглянуті опції повинні стати доповненням до національного законодавства України щодо боротьби з корупцією і міжнародним конвенціям, до яких приєдналися країни-члени СОТ.

Отже, для реінтеграції України у систему міжнародної торгівлі необхідним є розвиток інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора. Оскільки процес трансформації інституційного середовища відбувся тільки формально, то доречним для України є визначення пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора. Серед них трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зовні» на основі приведення «правил гри» у відповідність з Базисом СОТ та «зсередини» шляхом удосконалення митно-тарифного регулювання в межах зв'язаного СОТ й асоціацією з ЄС рівня, а також використання СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря». Однією з можливостей СОТ як «зовнішнього якоря» є використання опцій боротьби з корупцією СОТ, яка є пріоритетом для України, що перешкоджає використанню переваг від членства в СОТ та Асоціації з ЄС.

Висновки до розділу 3

1. Сучасне місце України в системі міжнародної торгівлі дозволяє стверджувати, що членство в СОТ та Угода про асоціацію з ЄС не дозволили країні отримати всі прогнозовані експертами вигоди від повноправної участі в СОТ. Це пов'язано з 1) глобальною фінансовою кризою; 2) макроекономічною нестабільністю в Україні; 3) невідповідністю встановленого рівня захисту національних виробників змінам у структурі економіки; 4) лише частковою трансформацією інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України, де зберігається невідповідність між «правилами гри» та «типами поведінки». За роки членства в СОТ Україна неефективно використовувала можливості трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини», про що свідчить оцінка інституційного середовища України на основі Індексу економічної свободи, Індексу глобальної конкурентоспроможності та Показників управління Світового банку. Використання

Україною інструментів захисту національних виробників та регуляторних інструментів СОТ не було засновано на аналізі економічних вигод і перспектив, а було здійснено під впливом внутрішньополітичних інтересів, багатонаціональних компаній або як контрзаходів.

2. Реінтеграція України в систему міжнародної торгівлі повинна базуватися на державно-приватному партнерстві, яке включає необхідність співпраці національних виробників на основі міжнародних галузевих асоціацій, щоб збільшити цінність отриманих результатів вирішення зовнішньоторговельних протиріч України з іншими країнами-членами СОТ та буде сприяти розвитку зовнішньоторговельного сектора України.

3. Для кількісної оцінки впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю країни використовувалося гравітаційне моделювання з урахуванням таких параметрів, як двостороння торгівля, розмір ринку, відстань між двома країнами, двостороння волатильність обмінного курсу, рівень розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн-партнерів та таких фіктивних змінних, як членство країн-партнерів у СОТ і РТУ. Для оцінки інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора використовувалися такі показники, як Індекс економічної свободи, стовп «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності та Показники управління Світового банку. Умовно Базою для моделювання стали дані про країни, що експортували товари до України – перша група моделей, та країни, до яких Україна експортувала продукцію – друга група моделей. Країни, які не були постійними партнерами України, були виключені з бази, оскільки їх врахування не дозволяє проаналізувати вплив розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України на зовнішню торгівлю протягом усього періоду спостережень. Також була здійснена спроба включення до гравітаційного моделювання фіктивної змінної – «СНД» та «ЄС», які характеризують спрямованість торгових потоків на основі членства України в СНД та асоціації з ЄС. У результаті було побудовано 7 україноцентричних гравітаційних моделей з глибиною спостережень 20 років та кількістю спостережень у моделях першої групи – 1915, другої групи – 1381.

4. Порівняння результатів двох груп моделей свідчить, що на відміну від країн, які експортували товари до України, для України як експортера немає зв'язку між її інституційним середовищем зовнішньоторговельного сектора та експортом. Фіктивні змінні членства в СОТ та РТУ є значущими у першій групі моделей, у другій – тільки членство в СОТ. Також було виявлено, що економіка України продовжує залежати від зв'язків з пострадянськими країнами у зовнішній торгівлі, а параметр ЄС виявився незначущим. Це вказує на частковість розвитку зовнішньоторговельного сектора, оскільки не включає концепції перетворення «правил гри» на «типи поведінки». Так результати гравітаційного моделювання на основі Показників управління Світового банку свідчать, що рівень корупції в Україні та країні-партнері мають визначальний характер у негативному впливі на експорт України, що додатково свідчить про формальний характер розвитку зовнішньоторговельного сектора. Виключно формальна боротьба з корупцією посилює негативний вплив та не дозволяє перетворити формальні інституції, побудовані на стандартах ЄС, на «правила поведінки». За умови розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора за різними моделями експорт України може бути збільшений у межах від 75% до 281%, оскільки моделі по-різному охоплюють сфери інституційного середовища.

5. Пріоритетним напрямом для України є трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини». Це має відбуватися шляхом удосконалення тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоторговельного сектора в частині перегляду діючих тарифних ставок та нетарифних бар'єрів на основі аналізу експортно-імпортних операцій України, а також спрощення митних процедур; використання членства в СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря». Як показали результати гравітаційного моделювання на базі країн-імпортерів України, розвиток такої сфери інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора як торгова свобода до рівня ЄС може дати 2% зростання експорту України, судової ефективності – 42%, права власності – 54%, фінансової свободи – 60%. Проте як це показали результати гравітаційного моделювання для України як експортера, це не є можливим без подолання корупції.

6. Ключовою можливістю членства в СОТ як «зовнішнього якоря» для України є використання опцій боротьби з корупцією СОТ. Серед них – можливості залучення ОВС, багатосторонні угоди щодо захисту торгівлі в СОТ, інші угоди СОТ, зокрема Угода про державні закупівлі, а також використання СОТ як форуму для проведення переговорів. Порівняння переваг і проблем застосування цих опцій дозволяє стверджувати, що найбільш перспективними для України є залучення Органу вирішення зовнішньоторговельних протиріч та використання «Базису СОТ».

Основні результати розділу висвітлено у наукових працях автора: [75], [79],[67],[73],[74],[66],[80], [70], [77], [198].

ВИСНОВКИ

У дисертації вирішено важливе науково-практичне завдання – поглиблення теоретико-методичних засад дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі та розробки науково-практичних рекомендацій щодо пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора України. Це дозволило сформулювати такі висновки:

1. Систематизація теоретичних засад дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі у контексті глобальної інституціоналізації дозволила довести відсутність консенсусу серед вітчизняних вчених щодо логіки теоретико-категоріального апарату дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. Виокремлення інституційної та організаційної складової СОТ дозволило удосконалити трактування спряження понять «інституція» і «організація» й довести недоцільність використання терміна «інститут» в економічних дослідженнях, оскільки він є тотожним терміну «інституція». Це дало змогу надати авторське визначення глобальної інституціоналізації, яку пропонується розглядати як процес, який характеризується упорядкуванням, стандартизацією і формалізацією міжнародних торговельних відносин у глобальних умовах розвитку, наближенням «типів поведінки» до «правил гри», виникненням міжнародних організацій та/або інституцій на чолі з СОТ з метою лібералізації міжнародної торгівлі й регулювання торгово-політичних відносин держав-членів.

2. На основі ретроспективного аналізу виокремлено 4 етапи глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на основі виникнення якісно нових зрушень в процесі трансформації глобального інституційного середовища, що дозволило обґрунтувати причини гальмування подальшої лібералізації на Дохійському раунду перемовин і передумови V етапу розвитку системи міжнародної торгівлі, який ініціює прийняття рішень абсолютною більшістю членів СОТ та/або збільшенням ролі зрілих регіональних торговельних об'єднань. Це призведе до формування дворівневої системи міжнародної

торгівлі, у якій провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі буде не лише СОТ, а й РТУ.

3. Узагальнення методичного апарату дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі дало змогу побудувати низку гравітаційних моделей, які включають інституційні параметри та фіктивні змінні, що дозволило оцінити потенційне збільшення зовнішньої торгівлі України завдяки наближенню відповідних параметрів країни до рівня ЄС у контексті використання членства в СОТ як «зовнішнього якоря» та обґрунтувати пріоритетні напрямки розвитку зовнішньоторговельного сектора України.

4. Дослідження трансформації системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ дозволило визначити, що будь-який пункт у Доповіді робочої групи може бути розподілений до однієї з 7 функціональних категорій. У результаті алгоритмізації процесу виокремлення «СОТ-плюс», «СОТ-мінус» та «СОТ-нейтральних» умов на основі цих категорій встановлено, що трансформація системи міжнародної торгівлі відбувається завдяки пунктам Доповіді робочої групи країн-вступників, що містять «Запевнення у виконанні Базису СОТ» і «Доповнення тарифних поступок», які є завжди «СОТ-нейтральними» для діючих членів.

5. Визначення місця регіональних торговельних угод у процесі подальшої лібералізації системи міжнародної торгівлі вказує, що більшість складнощів, які призводять до гальмування завершення лібералізації системи міжнародної торгівлі в межах Дохійського раунду переговорів, можна вирішити за умови поглиблення інтеграції до РТУ. Це дає змогу країнам встановлювати у своїх відносинах правила і зобов'язання, які не вдається узгодити на багатосторонньому рівні в межах СОТ. На основі аналізу позарегіональної та внутрішньорегіональної торгівлі провідних РТУ, зроблено висновок, що дворівнева система міжнародної торгівлі, яка є ознакою початку нового етапу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, ще не сформована, тому ключову роль у подальшій лібералізації наразі відіграє СОТ.

6. Вирішення зовнішньоторговельних протиріч є визначальним для глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, оскільки забезпечує відповідність торгових режимів країн-членів СОТ принципам і правилам, встановлених «Базисом СОТ». Усунення обмежувальних заходів в процесі вирішення зовнішньоторговельних протиріч призводить до трансформації інституційних середовищ зовнішньоторговельного сектора країн-членів СОТ «зсередини». З'ясовано, що для збільшення ефективності регуляторних інструментів СОТ необхідним є збільшення участі ОВС у консультаціях, посилення ролі СОТ-інституції, а також розширення моніторингу за виконанням рішень щодо усунення обмежувальних заходів торговельними партнерами.

7. Дослідження засад регулювання зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ дозволяє стверджувати, що зберігається невідповідність між «правилами гри» та «типами поведінки», оскільки Україна неефективно використовувала можливості розвитку зовнішньоторговельного сектора «зсередини», зокрема у вирішенні протиріч з іншими державами-членами СОТ, яке здійснювалося під впливом внутрішньополітичних інтересів або багатонаціональних компаній. Тому інституційно-функціональна схема реінтеграції України до системи міжнародної торгівлі має базуватися на державно-приватному партнерстві, що дозволить збільшити цінність здобутих результатів вирішення конкретних зовнішньоторговельних протиріч України з іншими країнами-членами СОТ та сприятиме розвитку зовнішньоторговельного сектора України.

8. Гравітаційне моделювання свідчить, що на відміну від інших країн-експортерів, для України не спостерігається зв'язок між розвитком інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора та експортом товарів. Це вказує на частковість його розвитку, тобто не включає перетворення «правил гри» на «типи поведінки». Так результати гравітаційного моделювання на основі Показників управління Світового банку демонструють, що рівень корупції в Україні та країні-партнері мають визначальний характер у

негативному впливі на експорт України, що додатково свідчить про формальний характер розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора. Натомість розбудова інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора до середнього за ЄС рівня сприятиме збільшенню зовнішньої торгівлі України товарами з країнами-членами СОТ.

9. Пріоритетом для України є трансформація зовнішньоторговельного сектора «зсередини» шляхом перегляду діючих тарифних та нетарифних бар'єрів в межах «Базису СОТ» на основі аналізу експортно-імпортних операцій України, а також спрощення митних процедур, оскільки в Україні немає ефективних важелів для зміни умов членства в СОТ та асоціації з ЄС на свою користь. Ключовою можливістю членства в СОТ як «зовнішнього якоря» для України є використання опцій боротьби з корупцією СОТ, а саме – механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч та використання «Базису СОТ» для захисту торгівлі в СОТ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г., Іванов Є. І. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. 2014. №. 3. С. 4-15.
2. Бабецкая-Кухарчук О. А., Морель М. Переход к рынку в России и его влияние на международную интеграцию. Москва, 2003. 44 с. (Препринт / Гос. ун-т Высш. шк. экономики ; WP2/2003/04).
3. Бабецкая-Кухарчук О. А., Морель М. Роль рыночных институтов в процессе интеграции России в мировую экономику // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2004. Т. 8, №. 2. С. 197-224.
4. Беренда С. В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи : монографія. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. 168 с.
5. Беренда С. В., Зельцер І. І. Господарська інтеграція України з країнами ЄС в контексті утворення глобальних та регіональних ланцюгів доданої вартості // Соціальна економіка. 2016. №1 (51). С. 16-24.
6. Большой латинско-русский словарь : по материалам словаря И. Х. Дворецкого. URL : <http://linguaeterna.com/vocabula> (дата звернення : 31.01.2019).
7. Боше П., Бекетов С. Вступ до права Світової організації торгівлі. Київ : Ін Юре, 2011. 100 с.
8. Буссел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.). Київ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
9. Веблен Т. Теория праздного класса. Москва : Прогресс, 1984. 183 с.
10. Венская конвенция о праве международных договоров. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/law_treaties.shtml (дата звернення: 31.01.2019).
11. Г'юм Д. Трактат про людську природу. Київ : Видавничий дім «Всесвіт», 2003. 552 с.
12. Гоббс Т. Левіафан, або Суть, будова і повноваження держави церковної та цивільної. Київ : Дух і Літера, 2000. 606 с.

13. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навчальний посібник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2016. 136 с.
14. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення : 31.01.2019).
15. Дерябина М. А. Институциональные аспекты постсоциалистического периода // Вопросы экономики. 2011. № 2. С. 108–124.
16. Дитер Э. Соглашение по информационным технологиям : опыт участия Индии и Китая в сфере развития промышленности и инноваций // Торговая политика. 2015. №. 2/2. С. 92-114
17. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки. (Питання теорії і методології) : монографія. Харків : Вид-во НУА, 2004. 320 с.
18. Довгаль О. А. Регіональні торговельні угоди як чинник подальшої лібералізації міжнародної торгівлі // Бізнес Інформ. 2014. № 5. С. 76–80.
19. Довгаль О. А. Світогосподарська взаємодія в інтегрованому глобальному світі: специфіка та динаміка // Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія. Харків, 2015. С. 48–61.
20. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение. Москва : Канон, 1995. 352 с.
21. Єфіменко І. А. Особливості глобальної інституціоналізації економіки в трансформаційний період // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. 2010. Вип. 10. С. 50–55.
22. Иншаков О. В., Фролов Д. П. Лингвистика институциональной экономики // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 6. 2010. № 4. С. 30-34.
23. Иншаков О. В. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів // Економічна теорія. 2011. № 1. С. 52-62.
24. Ковертер исторических валютных курсов Onada. URL : <https://www.oanda.com/lang/ru/fx-for-business/historical-rates> (дата звернення : 31.01.2019).

25. Коллекция словарей и энциклопедий. URL : <http://gufo.me> (дата звернення : 31.01.2019).
26. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика : учебное пособие. Москва : Гайдарики, 2007. 255 с.
27. Лакатос И. Методология научных исследовательских программ // Вопросы философии. 1995. № 4. С. 147-283.
28. Лозинська Т. М. До проблеми вживання термінів «інститут» і «інституція» в контексті інституціонального аналізу // Бізнес Інформ. 2014. №7. С. 8–13.
29. Мазур О. Є. Систематизація підходів до визначення категорії «інститут» // Економіка розвитку. 2014. № 1. С. 41-45. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/escro_2014_1_9.pdf (дата звернення : 31.01.2019).
30. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. Москва : Дело, 2000. 560 с.
31. Матюшенко І. Ю., Беренда С. В., Резніков В. В. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції : навчальний посібник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 496 с.
32. Мосс М. Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии. Москва : КДУ, 2011. 416 с.
33. Несинова С. В. Правовий інститут: генеза виникнення та перспективи розвитку // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Юридичні науки». 2014. Т. 1, Вип. 1. С. 14-20. URL : http://www.lj.kherson.ua/2014/pravo01/part_1/02.pdf (дата звернення: 31.01.2019).
34. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Київ : Основи, 2000. 198с.
35. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія / за ред. М. О. Кизима, І. Ю. Матюшенка, С. В. Беренди. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2014. 212 с.
36. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Регіональні торговельні угоди як інструмент політики економічного патріотизму в контексті інтеграційного неопroteкціонізму // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні

економічні відносини та світове господарство». Ужгород : Гельветика, 2017. Вип. 15. № Ч.2. С. 67–71.

37. Парсонс Т. О социальных системах. Москва : Академический проект, 2002. 832 с.

38. Резнікова Н. В. Стратегії інтернаціоналізації в телекомунікаційному секторі: особливості регулювання міжнародної торгівлі // Міжнародні відносини Серія «Економічні науки». 2017. № 9. URL : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/download/3145/2825. (дата звернення : 31.01.2019).

39. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства // Економіка та держава. 2015. № 9. С. 6-11.

40. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Перспективи укладання і потенційні економічні ефекти регіональних торговельних угод в Північно-Східній Азії : аспекти незалежності в контексті нового регіоналізму // Інвестиції : практика та досвід. 2015. № 21. С. 29-34.

41. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах транснаціоналізації виробничих відносин // Інвестиції : практика та досвід. 2015. № 16. С. 22-26.

42. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Проблема реглобальної інституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню // Інвестиції : практика та досвід. 2017. № 10. С. 5-10.

43. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю., Рилач Н. М. Інституційні важелі міжнародної конкурентоспроможності національної інноваційної системи : проблема вибору інструментів стимулювання інноваційних підприємств // Ефективна економіка. 2018. № 11. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/16.pdf. (дата звернення : 31.01.2019).

44. Сардж С. Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів : дис. докт. екон. наук : спец. 08.00. 02. Дніпропетровськ, 2013. 586 с.

45. Світова економіка : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. 268 с.
46. Смелзер Н. Социология : пер. с англ. Москва : Феникс, 1994. 688 с.
47. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Эксмо, 2007. 956 с.
48. Сорокина С. Г. Торстейн Веблен и его книга «Теория праздного класса». Москва : Прогресс, 1984. 368 с.
49. Сухорукова М. О. Глобальна інституалізація : сутнісні характеристики та етапи розвитку // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. №. 4. С. 83-91.
50. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 316 с.
51. Український класифікатор товарів ЗЕД 2017. URL: <http://ares.ua/uk/codesearch> (дата звернення : 10.11.2018).
52. Устав ООН. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_010 (дата звернення : 10.11.2018).
53. Ущаповський Ю. Київська економічна школа XIX ст. у контексті зародження інституціоналізму // Економіка України. 2012. № 2. С. 70–79.
54. Фролов Д. П., Шулимова А. А., Инютина О. В. Система институций и механизм институализации социально-ответственной фирмы // Вестник Волгоградского гос. Университета. Экономическая теория. 2013. № 1 (22). С. 18–25.
55. Фролов С. С. Социология организаций. Москва : Гардарики, 2011. 304 с.
56. Фукидид. История. Санкт-Петербург : «Наука»; «Ювента», 1999. 597 с.
57. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Санкт-Петербург : Издательский Дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. 702 с.
58. Халатур С. М. Розвиток зовнішньої торгівлі України як вектор вирішення глобальної продовольчої проблеми // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. № 6 (3). С. 120-123.

59. Ходжсон Дж. М. Скрытые механизмы убеждения : институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Том 1, № 4. С. 11-30.

60. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты : Манифест современной институциональной экономической теории. Москва : Дело, 2003. 464 с.

61. Шестопалова П. М. Деятельность международных институтов по борьбе с коррупцией в таможенных органах // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2015. №. 5 (51). С. 167-193.

62. Шолом А. С. Всемирная торговая организация (ВТО) как ведущая организация-институция в сфере международной торговли // Актуальні питання економічних наук : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 9-10 червня 2017 р.). Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 21-25.

63. Шолом А. С. Дохійський раунд як платформа для створення дворівневої системи багатосторонньої торгівлі // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : матеріали XII науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 31 березня 2017 р.). Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2017. С. 413-417.

64. Шолом А. С. Європейський Союз як провідна регіональна торговельна угода : особливості інтеграційних процесів у Західній Європі // Реалізація політики модернізації економіки в умовах державно-приватного партнерства : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 3 листопада 2017 р.). Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2017. С. 17-22.

65. Шолом А. С. Место региональных торговых соглашений (РТС) в современной системе многосторонней торговли: ВТО-субституция или ВТО-комплиментарность? // «Економіка та держава». 2017. №6. С. 94-99.

66. Шолом А. С. Місце та роль України в системі міжнародної торгівлі // Перспективи інноваційного розвитку економіки : сучасні підходи та напрями :

матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 17-18 листопада 2017 року). Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 35-39.

67. Шолом А. С. Можливості для боротьби з корупцією на національному та міжнародному рівні в рамках ГАТТ/СОТ // «Модернізація національної економіки країни: шляхи виходу із кризи» : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування (м. Тернопіль, 26 травня 2017 р.). Тернопіль : ФОП Шпак В. Б., 2017. С. 114-118.

68. Шолом А. С. Організаційно-функціональна структура ГАТТ/СОТ та її спряження із системою міжнародних інституцій // Бізнес Інформ. 2016. №1. С. 24–31.

69. Шолом А. С. Особливості НАФТА як провідної регіональної торгової угоди у контексті системи ГАТТ/СОТ // «Лабіринти реальності» : збірник наукових праць за матеріалами IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Монреаль, 30-31 жовтня 2017 р.). Монреаль : СРМ «ASF», 2017. С. 243-246.

70. Шолом А. С. Особливості участі країн, що розвиваються у Системі вирішення суперечок СОТ // Глобальний економічний простір : детермінанти розвитку : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Миколаїв, 15 грудня 2017 р.). Миколаїв : Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2017. С. 10-14.

71. Шолом А. С. Система решения споров ГАТТ/ВТО: сильные и слабые стороны, перспективы развития // Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання : сучасний стан та перспективи : збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 16-17 травня 2017 р.). Одеса : ФОП Бондаренко М. О., 2017. С. 21-23.

72. Шолом А. С. СОТ як головна інституціоналізуюча сила у сфері міжнародної торгівлі // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : матеріали X науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 3 квітня 2015 р.). Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. С. 289-293.

73. Шолом А. С. Сучасні тенденції та перспективи розвитку міжнародної торгівлі // Теорія і практика сучасної науки (частина II) : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 15-16 червня 2017 р.). Київ : МЦНД, 2017. С. 19-21.

74. Шолом А. С. Торгово-економічне співробітництво між Україною та Індією у контексті сучасних зрушень у системі ГАТТ/СОТ // Бізнес в умовах ринкової економіки : проблеми становлення та розвиток : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 27-28 жовтня 2017 р.). Львів : «Львівська економічна фундація», 2017. С. 25-30.

75. Шолом А. С. Украина в системе многосторонней торговли ГАТТ/ВТО // Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечнікова. Серія : Економічна. 2017. Т. 22. Вип. 9 (62). С. 12-16.

76. Шолом А. С. Формирование национально институциональной базы торговли в рамках присоединения и членства в ВТО, на примере Украины // Ефективна економіка. №10. 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5195> (дата звернення: 31.01.2019).

77. Шолом А. С., Беренда С. В. Етимологія поняття «institution» та еволюція його змістовної сутності в економічних дослідженнях на прикладі СОТ // Проблеми економіки. 2015. №1. С. 319-325.

78. Шолом А. С., Григорова-Беренда Л. І. Коррупция как торговый барьер: возможности ее устранения через механизмы в рамках системы ГАТТ/ВТО и вне их // Соціальна економіка. 2016. №51(1). С.111-119.

79. Шолом А. С., Казакова Н. А. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС як приклад СОТ-комплементарності: переваги і ризики // Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліки, фінансів та управління в Україні та світі : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 14 листопада 2017 р.). Полтава : Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2017. С. 31-34.

80. Шолом А. С., Казакова Н. А., Бахтиярова А. Конкуренция как механизм стимулирования эффективности развития национальной экономики // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : Матеріали

XIII науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 30 березня 2018 р.).
Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2018. С. 245-249.

81. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. Москва : Дело, 2001. 408 с.

82. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. Institutions as a fundamental cause of long-run growth // Handbook of economic growth. 2005. No. 1. P. 385-472.

83. Anderson J. E. NS Trade with Weak Institutions // National Bureau of Economic Research, 2018. №. w24251. P. 15-43.

84. Anderson J. E. Trade and informal institutions // Handbook of International Trade : Economic and Legal Analysis of Laws and Institutions. 2004. No. 2. P. 10-54.

85. Anderson J. E. Why do nations trade (so little)? // Pacific Economic Review. 2000. No. 5. P. 115-134.

86. Annual Report 2017. WTO. URL : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep17_e.pdf (дата звернення : 31.01.2019).

87. Appendix A. Methodology and Computation of the GCI 2017-2018. URL : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/appendix-a-methodology-and-computation-of-the-global-competitiveness-index-2017-2018/> (дата звернення : 31.01.2019).

88. Araujo L., Mion G., Ornelas E. Institutions and export dynamics // Journal of International Economics. 2016. No. 98. P. 2-20.

89. Ayeres C. The Theory of Economic Progress. Chapel Hill : University of North Carolina Pres. URL : <http://cas.umkc.edu/econ/Institutional/Readings/Ayres/tep/TEP.html> (дата звернення : 31.01.2019).

90. Aziz N., Hossain B., Mowlah I. Does the quality of political institutions affect intra-industry trade within trade blocs? The ASEAN perspective // Applied Economics. 2018. Vol. 50, No. 33. P. 3560-3574.

91. Babetskaia-Kukharchuk O. A. On measurement of institutions in trade, growth, and investment studies // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2005. Vol. 9, No. 4. P. 505-537.
92. Babetskaia-Kukharchuk O. Does Accession Process Overlap with Transition Process: The Role of Acquis Communautaire in the Institutional Development of Transition Countries // *Moscow Higher School of Economics Working Paper*. 2005. No. WP2/2005/01. P. 1-24.
93. Bacchus J. Was Buenos Aires the Beginning of the End or the End of the Beginning? The Future of the World Trade Organization // *Cato Institute Policy Analysis*. 2018. No. 841. P. 34-45.
94. Baldwin R. The World Trade Organization and the future of multilateralism // *The Journal of Economic Perspectives*. 2016. Vol. 30, No. 1. P. 95-115.
95. Bali Package and November 2014 decision. WTO. URL : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> (дата звернення : 31.01.2019).
96. Ballano V. O. US Global Hegemony in Intellectual Property and the Politics of Piracy and Resistance // *Sociological Perspectives on Media Piracy in the Philippines* and 2016. No. 1. P. 33-74.
97. Basu S. R., Ognivtsev V. A., Shirotori M. Building trade-relating institutions and WTO accession. 2010. URL : http://unctad.org/en/Docs/itcdtab42_en.pdf (дата звернення: 31.01.2019).
98. Bechtel M. M., Sattler T. What is litigation in the World Trade Organization worth? // *International Organization*. 2015. Vol. 69, No. 2. P. 375-403.
99. Berenda S. V., Panova A. V. From Overhang to Policy Space Enhancement Within WTO Negotiations // *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 30-35. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_2_4 (дата звернення : 31.01.2019).
100. Berger P., Luckmann T. *The Social Construction of Reality*. New York : Garden City, 2011. 219 p.
101. Bessonova E. A., Merschenko O. Y., Gridchina N. S. Ukraine in the WTO : Effects and Prospects // *Romanian J. Eur. Aff.* 2015. No. 15. P. 18-34.

102. Betz T. Trading interests: Domestic institutions, international negotiations, and the politics of trade // *The Journal of Politics*. 2017. Vol. 79, No. 4. P. 1237-1252.
103. Blutstein H. Globalization and World Trade Organization // *Global Public Administration, Public Policy, and Governance*. 2018. No. 3. P. 2712-2719.
104. Bown C. P. Mega-Regional Trade Agreements and the Future of the WTO // *Global Policy*. 2017. Vol. 8, No. 1. P. 107-112.
105. Bown C. P., Mavroidis P. C. WTO Dispute Settlement in 2015: Going Strong after Two Decades // *World Trade Review*. 2017. Vol. 16, No. 2. P. 153-158.
106. Brezis E. S., Verdier T. Political institutions and economic reforms in Central and Eastern Europe : a snowball effect // *Economic Systems*. 2003. Vol. 27, No. 3. P. 289–311.
107. Charnovitz S. Mapping the law of WTO accession in WTO at ten : Governance, Dispute Settlement and Developing Countries. URL : http://scholarship.law.gwu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1430&context=faculty_publications (дата звернення : 31.01.2019).
108. Chow D. C. K., Schoenbaum T. J. *International Trade Law: Problems, Cases, and Materials*. 3 ed. Aspen Publishers, 2017. 734 p.
109. Chronological list of dispute cases. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm (дата звернення : 31.01.2019).
110. Cole W. M. Institutionalizing a global anti-corruption regime : Perverse effects on country outcomes, 1984–2012 // *International Journal of Comparative Sociology*. 2015. Vol. 56, No. 1. P. 53-80.
111. Commons J. *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. New York : McMillan, 1934. 69 p.
112. Copelovitch M.S., Ohls D. Trade, institutions, and the timing of GATT/WTO accession in post-colonial states // *The Review of International Organizations*. 2012. Vol. 7, No. 1. P. 81-107.
113. Cox R. W., Wartenbe M. The politics of global value chains // *The Political Economy of Robots*. 2018. No. 6. P. 17-40.

114. Davis C.L., Wilf M. Joining the Club : Accession to the GATT //WTO. APSA. 2011. URL : https://www.princeton.edu/system/files/research/documents/JoiningTheClub_DavisWilfJOP.pdf (дата звернення : 31.01.2019).
115. Disputes by member. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm (дата звернення : 31.01.2019).
116. Distance calculator. URL: <https://www.distancecalculator.net/> (дата звернення : 31.01.2019).
117. Doha WTO Ministerial 2001: ministerial declaration WT/MIN(01)/DEC/1 adopted on 20 November 2001. WTO. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm#agriculture (дата звернення : 31.01.2019).
118. Drautzburg T. Which membership matters? External vs. internal determinants of institutional change in transition countries // Kiel Working Paper. 2008. No. 1421. P. 1-16.
119. Dutt P. Trade protection and bureaucratic corruption : an empirical investigation // Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique. 2009. Vol. 42, No. 1. P. 155-183.
120. Dutt P., Mihov I., Van Zandt T. Does WTO matter for the extensive and the intensive margins of trade? // CERP Discussion Papers. 2011. No. 8293. P. 160-190.
121. Dykha M. Transformation of Ukraine in the global institutionalization system // Actual problems of modern science. 2017. P. 173–183. URL : <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/5937> (дата звернення: 31.01.2019).
122. Eaton J., Kortum S. Trade in goods and trade in services // World Trade Evolution. Routledge, 2018. P. 82-125.
123. EBRD Transition indicators methodology. URL : <http://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Content&cid=1395237866249&d=Mobile&pagename=EBRD%2FContent%2FContentLayout> (дата звернення: 31.01.2019).

124. Eleventh WTO Ministerial Conference. WTO. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc11_e/mc11_e.htm (дата звернення: 31.01.2019).

125. Evenett S. J. Aid for Trade and the “Missing Middle” of the World Trade Organization // General Governance. 2009. No. 15. P. 359-374.

126. Explanation of how individual country scores of the corruption perception index are calculated. URL : https://www.transparency.org/news/pressrelease/explanation_of_how_individual_country_scores_of_the_corruption_perceptions (дата звернення: 31.01.2019).

127. ExportGenius. URL : <https://www.exportgenius.in/hs-code> (дата звернення : 31.01.2019).

128. Fiorini M., Hoekman B. Trade agreements, regulatory institutions and services liberalization // Global Policy. 2018. Vol. 9, No. 4. P. 441-450.

129. Goel P., Fevrier St., Soobramanien T.Y. Priorities for small and vulnerable economies in the WTO : Nairobi and beyond // Commonwealth Trade Hot topics. 2015. No. 122. URL : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5jrqqgf91hwjl.pdf?expires=1456178352&id=id&accname=guest&checksum=0F3629599BBEDA6F8019DE75C8418794> 5 (дата звернення : 31.01.2019).

130. Goldstein J. Trading in the twenty-first century: Is there a role for the World Trade Organization? // Annual Review of Political Science. 2017. No. 20. P. 545-564.

131. Goldstein J., Rivers D., Tomz M. Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade // International Organization. 2007. Vol. 61, No. 1. P. 37-67.

132. Gowa J., Kim S. Y. An exclusive country club : the effects of the GATT on trade, 1950–94 // World Politics. 2005. Vol. 57, No. 4. P. 453-478.

133. Greif A. Institutions and international trade : Lessons from the commercial revolution // American Economic Review. 1992. Vol. 82, No. 2. P. 128-133.

134. Gygli S., Haelg F., Sturm J. E. The KOF Globalisation Index–Revisited // KOF Working Papers. 2018. Vol. 439. URL : <https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/special->

interest/dual/kof-

dam/documents/Globalization/2018/KOF_Globalisation%20Index_Revisited.pdf (дата звернення : 31.01.2019).

135. Hahn H. Political reconciliation at the level of global governance // Journal of Global Ethics. 2017. Vol. 13, No. 3. P. 298-311.

136. Hall R. E., Jones C. Why do some countries produce so much more output per worker than others? // Quarterly Journal of Economics. 1999. Vol. 114, No. 1. P. 83–116.

137. Hamilton W. H. The Institutional Approach to Economic Theory // American Economic Review. 1919. No. 9. P. 309-318.

138. Hasiner E., Yu X. When institutions matter: a gravity model for Chinese meat imports // International Journal of Emerging Markets. 2019. Vol. 14, No. 1. P. 231-253.

139. Herz B., Wagner M. The ‘real’ impact of GATT/WTO – a generalised approach // The World Economy. 2011. Vol. 34, No. 6. P. 1014-1041.

140. Hohfeld W. Some Fundamental Legal Conceptions as Applied in Legal Reasoning // 23 Yale Law Journal 16. No. 23. P. 16-59.

141. Höllerer M. A. et al. The consequences of globalization for institutions and organizations // The Sage handbook of organizational institutionalism. 2017. Vol. 1. P. 214-242.

142. Index of Economic Freedom 2017 – Europe. URL : https://www.heritage.org/index/pdf/2017/regions/2017_IndexOfEconomicFreedom_EUROPE.pdf (дата звернення : 31.01.2019).

143. Jensen I. Balancing through institutionalization // Roskilde University Economic Journal. 2016. No. 11. P. 75-96.

144. Johannesson L., Mavroidis P. C. The WTO Dispute Settlement System 1995-2016 : A Data Set and its Descriptive Statistics // Journal of World Trade. 2016. No. 51 (3). P. 357-408.

145. Jones K. Reconstructing the World Trade Organization for the 21st Century : An Institutional Approach. New York : Oxford University Press, 2015. 320p.

146. Jovanovic M. N. Emerging Mega-Integration Blocs: Limits and Prospects // International Economics. 2016. Vol. 69, No. 4. P. 266-311.

147. Lanz R., Lee W., Stolzenburg V. Distance, formal and informal institutions in international trade // WTO Staff Working Paper. 2019. No. ERSD-2019-03. P. 1-32.
148. Lee J., Osgood I. Exports, jobs, growth! Congressional hearings on US trade agreements // Economics & Politics. 2019. Vol. 31, No. 1. P. 1-26.
149. Li D. D.K., Wu C. WTO and growth : A cross country event study // SRNN. 2004. No. 3. P. 90-101.
150. Linarelli J. Organizations matter: they are institutions, after all // Journal of Institutional Economics. 2010. Vol. 6, №1. P. 83-90.
151. Liu X. GATT/WTO promotes trade strongly : Sample selection and model specification // Review of international Economics. 2009. Vol. 17, No. 3. P. 428-446.
152. Low P., Chai Ming M. Y. The implications of mega-regional trade agreements on the World Trade Organization // Trade regionalism in the Asia-Pacific. 2016. No. 1. P. 323-339.
153. Made-in-the-country index 2017. URL: https://stat-download-public.s3.eu-central-1.amazonaws.com/Study/1/40000/43370_sample.pdf (дата звернення : 31.01.2019).
154. Map of disputes between WTO members. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_maps_e.htm (дата звернення : 31.01.2019).
155. Market Analysis Tools // International Trade Centre. URL : <https://marketanalysis.intracen.org/Default.aspx> (дата звернення : 31.01.2019).
156. Maruta A. A. Trade aid, institutional quality, and trade // Journal of Economics and Business. 2019. Vol. 103. P. 25-37.
157. Matthews R. C. O. The economics of institutions and the sources of growth // The Economic Journal. 1985. Vol. 96, No. 384. P. 903-918.
158. Men-dez-Parra M., Balchin N., Calabrese L. Imagining a new negotiation strategy for LDCs at the WTO // ODI Report. 2015. P. 1-7 URL : <http://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/10124.pdf> (дата звернення : 31.01.2019).

159. Merchandise trade Statistical database. WTO. URL : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm (дата звернення : 31.01.2019).

160. Methodology : Freedom in the World 2018. URL : <https://freedomhouse.org/report/methodology-freedom-world-2018> (дата звернення : 31.01.2019).

161. Methodology and Computation of the Global Competitiveness Index 2017-2018. URL : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/04Backmatter/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018AppendixA.pdf> (дата звернення : 31.01.2019).

162. Methodology of Doing Business Index. URL : <http://www.doingbusiness.org/methodology/methodology-expansion> (дата звернення : 31.01.2019).

163. Methodology of Index of Economic Freedom. URL : <https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/methodology.pdf> (дата звернення : 31.01.2019).

164. Molina A. C., Khoroshavina V. TBT provisions in Regional Trade Agreements: To what extent do they go beyond the WTO TBT Agreement? // WTO Staff Working Paper. 2015. No. ERSD-2015-09. P. 145-189.

165. Montanaz S., Isabel C. Relevance of the Global Institutionalization // International Journal of Recent Research in Social Sciences and Humanities. 2018. Vol. 5, No. 1. P. 231-235.

166. Nadakavukaren Schefer K. Corruption and the WTO Legal System // Journal of World Trade. 2009. Vol. 43, No. 4. P. 737-770.

167. Nairobi Package. WTO. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/nairobipackage_e.htm (дата звернення : 31.01.2019).

168. Nichols P. M. Outlawing transnational bribery through the World Trade Organization // Law & Pol'y Int'l Bus. 1996. No. 28. 305 p.

169. North D. Institutions, institutional change and economic performance. New York : Cambridge University Press, 1990. 152 p.
170. Obolenskij V. P. Estimation of the role of the regional integration groups in international trade // Rossiyskij vneshneekonomicheskij vestnik. 2011. No. 10, P. 12-17
171. Olson M. J. Distinguished lecture on economics in government : Big bills left on the sidewalk : Why some nations are rich, and others poor // Journal of Economic Perspectives. 1996. Vol. 10, No. 2. P. 3-24.
172. Online Etymology Dictionary. URL : <http://etymonline.com> (дата звернення : 31.01.2019).
173. Ornelas E. Does special treatment in trade benefit developing countries? //LSE Business Review. 2016. No. 1415. P. 55-80.
174. Osei-Owusu A. Policy foundation of the Ghana telecom industry // Nordic and Baltic Journal of Information and Communications Technologies. 2017. Vol. 2017, No. 1. P. 45-64.
175. Oxford Dictionaries. URL : <http://oxforddictionaries.com> (дата звернення : 31.01.2019).
176. Persson M., Wilhelmsson F. Assessing the effects of EU trade preferences for developing countries // The European Union and Developing Countries : Trade, Aid and Growth in an Integrating World. Cheltenham and Northampton : Edward Elgar. 2007. P. 29-48.
177. Piazolo D. Growth effects of institutional change and European integration // Economic Systems. 1999. Vol. 23, No. 4. P. 305–330.
178. Polanyi K. The great transformation: the political and economic origins of our time. Boston : Beacon Press, 1957. 317 p.
179. Polanyi K., Arensberg Conrad M., Pearson Harry W. Trade and market in the early empires: economies in history and theory. New York : Free Press, 1957. 382 p.
180. Porter R. B. The World Trade Organization at Twenty // The Brown Journal of World Affairs. 2015. Vol. 21, No. 2. P. 104 -156.

181. Posner R. A. From the new institutional economics to organization economics : with applications to corporate governance, government agencies and legal institutions // Journal of Institutional Economics. 2010. Vol. 6, No. 1. P. 1-37.
182. Pyatnytskiy V. Ukraine WTO Accession: What now? URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/s7pyatnytskyi_e.pdf (дата звернення : 31.01.2019).
183. Qin J. Y. The Challenge of Interpreting «WTO-Plus» Provisions // Journal of World Trade. 2010. Vol. 44, No. 1. P. 127-172.
184. Report of the Working Party on the Accession of the Ukraine to the World Trade Organization. WT/ACC/UKR/152. WTO. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_ukraine_e.htm (дата звернення : 31.01.2019).
185. Reyes J., Wooster R., Shirrell S. Regional trade agreements and the pattern of trade: A networks approach // The World Economy. 2014. Vol. 37, No. 8. P. 1128-1151.
186. Rodriguez F., Rodrik D. Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence // NBER macroeconomics annual. 2000. No. 15. P. 261-325.
187. Rodrik D. The Free Trade Boosters // The International Economy. 2016. Vol. 30, No. 4. P. 68-93.
188. Rodrik D. Trade policy reform as institutional reform // Inter-American Development Bank. 2000. No. 2189. P. 3-20.
189. Rodrik D., Subramanian D., Trebbi F. Institutions rule : The primacy of institutions over geography and integration in economic development // Journal of Economic Growth. 2004. Vol. 9, No. 2. P. 131–165.
190. Rose A. K. Do we really know that the WTO increases trade? // The American Economic Review. 2004. Vol. 94, No. 1. P. 98–114.
191. Rose A. K. Does the WTO make trade more stable? // Open Economies Review. 2005. Vol. 16, No. 1. P. 7–22.
192. Rose A. K. Which international institutions promote international trade? // CEPR Discussion Paper. 2003. No. 3764. P. 1-23.

193. Rose A., Van Wincoop E. National money as a barrier to trade: The real case for monetary union // *American Economic Review*. 2001. Vol. 91, No. 2. P. 386-390.
194. RTAs currently in force. URL : <http://rtais.wto.org/UI/charts.aspx> (дата звернення : 31.01.2019).
195. Schneider S. T. North-South trade agreements and the quality of institutions : Panel data evidence // *Hohenheim Discussion Papers in Business, Economics and Social Sciences*. 2018. No. 27-2018. P. 1-56.
196. Schotter A. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge : Cambridge University Press, 1981. 177 p.
197. Sholom A. S. Developing Countries in the Global Value Chains: Bali and Nairobi Outcomes // *Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : матеріали XI науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 25 березня 2016 р.)*. Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2016. С. 57-61.
198. Sholom A. S. Does accession to the WTO matter? Qualitative and quantitative impact // *Integration of business structures : strategies and technologies : Proceedings of the Scientific-Practical Conference*. (Tbilisi, 23 February 2018). Georgia : Bultija Publishing, 2018. P. 17-20.
199. Sholom A., Berenda S. The role of WTO Dispute Settlement System in international and national institutional framework, the case of Ukraine // *International Journal of Economics, Commerce & Management*. 2018. Vol. VI, No. 1. P. 78-98.
200. Simmons B. A., Martin L. L. *International Organizations and Institutions : Handbook of International Relations*. 2 ed. Sage Publications Ltd, 2012. 904 p. URL : <http://scholar.harvard.edu/bsimmons/files/SimmonsMartin2002.pdf> (дата звернення : 31.01.2019).
201. Spear A., Mikic M. Delivering in Nairobi and After // *Bepress*. No. 14. 2015. URL : <http://www.unescap.org/resources/delivering-nairobi-%E2%80%93-and-after-trade-insights-issue-no-14> (дата звернення : 31.01.2019).

202. Subjects treated under the Doha Development Agenda. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohasubjects_e.htm (дата звернення : 31.01.2019).

203. Subramanian A., Wei S. J. The WTO promotes trade, strongly but unevenly // Journal of international Economics. 2007. Vol. 72, No. 1. P. 151-175.

204. Tang M. K., Wei S. J. Does WTO Accession Raise Income? When External Commitments Create Value // WTO Accession Journal. 2009. No. WP/06. P. 17-45.

205. Tarman C. The Bali Agreement : Implications for Development and the WTO // International Development Policy. 2014. No. 5.2. – URL : http://poldev.revues.org/1744?lang=en&utm_source=twitterfeed&utm_medium=twitter Van (дата звернення : 31.01.2019).

206. The Enabling Trade Index 2016 framework. World Economic Forum. URL : <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/the-enabling-trade-index-2016-framework/> (дата звернення : 31.01.2019).

207. The Global Competitiveness Report 2017-2018. World Economic Forum. URL : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата звернення : 31.01.2019).

208. The LPI methodology. URL : <https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI%20Methodology.pdf> (дата звернення : 31.01.2019).

209. The World Bank Databank. The World Bank. URL : <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx> (дата звернення : 31.01.2019).

210. Tomz M., Goldstein J. L., Rivers D. Do we really know that the WTO increases trade? Comment // American Economic Review. 2007. Vol. 97, No. 5. P. 2005-2018.

211. Trade facilitation. WTO. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm (дата звернення : 31.01.2019).

212. Trejo-Mathys J. Towards a Critical Treory of the World Trade Organization : Thinking with Rawls beyond Rawls // Constellations. 2013. Vol. 20, No. 3. P. 459-482.

213. Trommer S. The WTO in an era of preferential trade agreements : Thick and thin institutions in global trade governance // World trade review. 2017. Vol. 16, No. 3. P. 501-526.

214. Understanding the WTO. URL : http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf (дата звернення : 31.01.2019).

215. Van Langenhove L. Building regions : the regionalization of the world order. 1 ed. London : Routledge, 2016. 198 p.

216. VanGrasstek C. The History and Future of the World Trade Organization. Geneva : WTO. 2013. 700 p.

217. Vienna Convention on the Law of Treaties. The UN. URL : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/law_treaties.shtml (дата звернення : 31.01.2019).

218. Wakasugi R., Zhang H. Impacts of the World Trade Organization on Chinese Exports : RIETI Discussion Paper Series 15-E-021. The Research Institute of Economy, Trade and Industry, 2015. 28 p.

219. Weber M. The Protestant ethic and the spirit of capitalism. London : Routledge, 2005. 271 p.

220. Wilkinson R., Hannah E., Scott J. The WTO in Bali : what MC9 means for the Doha Development Agenda and why it matters // Third World Quarterly 35. No. 6. 2014. P. 1032-1050. URL : <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01436597.2014.907726#.VOEGwOasUwE> (дата звернення : 31.01.2019).

221. Wilkinson R., Weiss T. G. International Organization and Global Governance. London : Routledge, 2018. 728 p.

222. Williams P. J. A Handbook on Accession to the WTO. Cambridge : Cambridge University Press. 2008. 260 p.

223. Wipfli H., K. Chu, M. Lancaster, T. Valente Three eras in global tobacco control: how global governance processes influenced online tobacco control networking // Global health governance : the scholarly journal for the new health security paradigm. 2016. No. 10 (2). P. 138-150.

224. World Bank Group. URL: <http://worldbank.org> (дата звернення: 31.01.2019).

225. World Governance Indicators. Documentation. URL :
<http://info.worldbank.org/governance/wgi/#doc> (дата звернення : 31.01.2019).

226. World Integrated Trade Solution. URL :
<https://wits.worldbank.org/countrystats.aspx> (дата звернення : 31.01.2019).

227. World Trade Organization. URL : <http://wto.org> (дата звернення : 31.01.2019).

228. World Trade Statistical Review 2016. World Trade Organization. URL :
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf (дата звернення : 31.01.2019).

229. World Trade Statistical Review 2017. World Trade Organization. URL :
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts2017_e.pdf (дата звернення : 31.01.2019).

230. WTO Dispute Settlement Understanding. URL :
https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dsu_e.htm (дата звернення : 31.01.2019).

231. WTO legal texts. URL :
https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm (дата звернення: 31.01.2019).

232. WTO Statistics database. URL :
<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=> (дата звернення : 31.01.2019).

233. Yu M., Wong K. Democracy and the GATT/WTO Accession Duration. 2008. 36 p. URL :
<https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=482106013031119019075122098091000111052032042016084026027092114022114097102028017109096023059100025126046117029070114029029065024015069044007115074081085115121104058032016002080127071083016022017013076098012103022119075025024016004076104030110095069&EXT=pdf> (дата звернення : 31.01.2019).

ДОДАТКИ

Система індикаторів для оцінки розвитку інституцій та глобальної
інституціоналізації*

Показник	Кількість країн, що охоплює	Період розрахунку та його частота	Характеристика
EBRD Transition Indicators	34 країни	1989-2014, щорічно	6 суб-індексів: 1. Large scale privatisation; 2. Small scale privatisation; 3. Governance and enterprise restructuring; 4. Price liberalisation; 5. Trade and foreign exchange system; 6. Competition policy. Кожен суб-індекс оцінюється від 1 до 4+, де 1 відображає малі або відсутність зрушень з жорстко централізованої планової економіки, а 4+ – стандарти індустріалізованої ринкової економіки.
Heritage Foundation's Index of Economic Freedom	186 країн	1995-2016, щорічно	12 суб-індексів: 1. Property Rights; 2. Judicial Strength; 3. Government Integrity; 4. Tax Burden; 5. Government Spending; 6. Fiscal Health; 7. Business Freedom; 8. Labor Freedom; 9. Monetary Freedom; 10. Trade Freedom; 11. Investment Freedom; 12. Financial Freedom. Слід відзначити, що перелік суб-індексів змінювався протягом періоду розрахунку, що призводило до корегування даних. Наразі кожен з суб-індексів оцінюється від 0 до 100, де 0 означає відсутність економічної свободи, а 100 – повну економічну свободу
World Bank Governance Indicators	200 країн	1996-2016, щорічно	6 суб-індексів: 1. Voice and Accountability; 2. Political Stability and Absence of Violence; 3. Government Effectiveness; 4. Regulatory Quality; 5. Rule of Law; 6. Control of Corruption. Кожен суб-індекс оцінюється від приблизно -2,5 до 2,5, де -2,5 відображає найгірші умови, а 2,5 – найліпші з можливих.
Global Competitiveness	137 країн	2004-2017, щорічно	12 «стовпів» конкурентно-спроможності: 1. Institutions; 2. Infrastructure;

Index, WEF			<p>3. A stable macroeconomic framework; 4. Good health and primary education; 5. Higher education and training; 6. Efficient goods markets; 7. Efficient labor markets; 8. Developed financial markets; 9. The ability to harness the benefits of existing technologies; 10. Its market size, 11. By producing new and different goods using the most sophisticated production processes 12. Innovation.</p> <p>Для обчислення загального індексу використовуються різні коефіцієнти для кожного із «столпів», у залежності від ВВП на душу населення країни. Кожен із суб-індексів оцінюється за шкалою від 1 до 7.</p>
Global Enabling Trade Index, WEF	141 країна	2008-2016, кожні два роки	<p>4 суб-індекси: 1. Market access; 2. Border administration; 3. Transport and communication infrastructure; 4. Business environment.</p> <p>Кожен із суб-індексів оцінюється за шкалою від 1 до 7.</p>
World Bank Ease of Doing Business Index	190 країн	2005-2017, щорічно	<p>10 суб-індексів: 1. Starting a business; 2. Dealing with construction permits; 3. Getting electricity; 4. Registering property; 5. Getting credit; 6. Protecting investors; 7. Paying taxes; 8. Talking across borders; 9. Enforcing contracts; 10. Resolving insolvency</p> <p>Кожен із суб-індексів оцінюється за шкалою від 0 до 1, де 1 вказує на найбільш сприятливі для бізнесу умови</p>
World Bank Logistics Performance Index	160 країн	2007-2016, кожні два роки	<p>6 суб-індексів: 1. Customs; 2. Infrastructure; 3. Ease of arranging shipments; 4. Quality of logistics services; 5. Tracking and tracing; 6. Timeliness.</p> <p>Кожен із суб-індексів оцінюється за шкалою від 1 до 5, де 1 вказує на найнижчу якість процедур, 5 – на найвищу.</p>
Freedom in the World, Freedom House	195 країн і 14 територій	1973-2017, щорічно	<p>25 показників (від 0 до 4 за кожен) та один додатковий показник «етнічних чисток» (від -4 до 4), 2 тематичні категорії: 1. Політичні права (від 7 до 1) – 40%; 2. Громадянські свободи (від 7 до 1) – 60%.</p> <p>Країна вважається вільною, якщо «Рейтинг свободи», обчислений на основі двох тематичних категорій, складає від 1,0 до 2,5 балів, частково вільною – 3,0 – 5,0, невільною – 5,5 – 7,0.</p>

			Найкращим результатом на рівні балів — найнижчому рівні рейтингової системи — є 100 балів. Це означає, що країна/територія отримала по 4 бали за кожним з 25 показників; і отримала загалом 40 балів у категорії «Політичні права» та 60 балів у категорії «Громадянські свободи». У разі набрання такої кількості балів країні/території присвоюється Рейтинг свободи на рівні 1,0 та статус Вільної країни/території.
Corruption Perception Index, Transparency International	176 країн	1995-2017, щорічно	Індекс оцінюється від 0 (сильно корумпована країна) до 100 (повністю прозорі механізми).
KOF Index of Globalization	193 країни	1970-2017, щорічно	24 показника, 3 сфери: 1. Економічна – 36%; 2. Соціальна – 39%; 3. Політична – 25%. Індекс оцінюється від 0 (автаркія) до 100 (повністю глобалізована країна).

Участь країн-членів СОТ у РТУ*



*[227].

Додаток В

Середні показники Індексу економічної свободи по країнам ЄС

Index year	Overall score	Inst_1 Property rights	Inst_2 Government integrity	Inst_3 Judicial effective-ness	Inst_4 Tax burden	Inst_5 Government spending	Inst_6 Fiscal health	Inst_7 Business freedom	Inst_8 Labor freedom	Inst_9 Monetary freedom	Inst_10 Trade freedom	Inst_11 Investment freedom	Inst_12 Financial freedom
1996	66,38	81,43	80,00		47,16	19,40		76,43		82,15	78,06	68,57	64,29
1997	65,74	81,43	71,00		44,34	23,08		76,43		83,10	76,61	68,57	67,14
1998	65,74	81,43	71,00		44,34	23,08		76,43		83,10	76,61	68,57	67,14
1999	66,47	81,43	74,64		44,91	25,92		75,36		84,65	77,10	68,57	65,71
2000	67,35	81,43	74,07		45,06	32,71		74,29		85,66	78,66	68,57	65,71
2001	69,05	82,86	74,21		46,45	34,85		74,29		86,52	78,00	74,29	70,00
2002	69,69	81,43	74,00		48,05	36,17		74,29		85,12	79,60	75,71	72,86
2003	69,82	81,43	73,79		49,44	33,98		75,36		84,56	81,40	75,71	72,86
2004	68,72	74,80	64,72		59,38	36,83		76,00		83,40	77,75	71,60	74,00
2005	68,48	74,80	65,04		60,69	35,69		76,00		84,14	79,27	72,40	74,80
2006	69,42	74,00	65,84		62,48	36,89		80,03		84,26	82,40	73,20	72,40
2007	69,01	71,11	64,37		64,00	40,72		79,22		81,06	84,99	71,85	70,00
2008	69,60	71,30	65,07		64,79	40,66		80,08		80,47	85,26	72,96	71,85
2009	69,59	72,22	65,15		65,06	41,70		80,59		79,82	85,06	73,33	71,11
2010	69,56	72,04	64,78		65,15	43,20		80,99		76,88	86,94	75,93	69,63
2011	69,56	70,93	63,56		65,48	40,26		80,89		80,13	87,04	77,78	69,26
2012	68,43	71,11	63,00		67,17	29,07		80,58		80,14	86,55	77,78	69,26
2013	68,66	69,82	61,89		67,34	35,05		79,32		79,31	86,29	79,11	68,57
2014	68,83	69,82	62,17		66,44	34,59		79,85		78,78	87,25	80,54	68,21
2015	69,02	70,00	63,29		66,74	33,13		78,50		80,79	87,61	81,25	67,86

Показники Індексу економічної свободи України

Index year	Overall score	Inst_1 Proper-ty rights	Inst_2 Govern-ment integrity	Inst_3 Judicial effective-ness	Inst_4 Tax bur-den	Inst_5 Government spending	Inst_6 Fiscal health	Inst_7 Business freedom	Inst_8 Labor freedom	Inst_9 Monetary freedom	Inst_10 Trade free-dom	Inst_11 Investment freedom	Inst_12 Financial freedom
1996	40,6	30	30		57,7	47,1		55		0	66	50	30
1997	43,5	50	30		61,1	49,1		55		0	66	50	30
1998	40,4	30	30		64,4	51		55		0	53	50	30
1999	43,7	30	30		63	43		55		39,3	53	50	30
2000	47,8	30	28		62,3	41,9		55		63	70	50	30
2001	48,5	30	26		63,8	49,6		55		62,3	70	50	30
2002	48,2	30	15		66,1	58,9		55		58,2	71	50	30
2003	51,1	30	21		67,1	68,1		55		64	74,6	30	50
2004	53,7	30	24		67,5	77,8		55		74,5	74,4	30	50
2005	55,8	30	23		83	78,6		55		76,2	76,2	30	50
2006	54,4	30	22		90,2	75,8		43,1		72,9	77,2	30	50
2007	51,5	30	26		83,6	53,2		43,6		68,4	77,2	30	50
2008	51	30	28		79	43		44,4		69,9	82,2	30	50
2009	48,8	30	27		77	39		40,5		68,1	84	30	40
2010	46,4	30	25		77,9	41,1		38,7		61,2	82,6	20	30
2011	45,8	30	22		77,3	32,9		47,1		63,2	85,2	20	30
2012	46,1	30	24		78,2	29,4		46,2		67,7	84,4	20	30
2013	46,3	30	23		78,2	29,4		47,6		71	84,4	20	30
2014	49,3	30	21,9		79,1	37,5		59,8		78,7	86,2	20	30
2015	46,9	20	25		78,7	28		59,3		78,6	85,8	15	30

Різниця між показниками Індексу економічної свободи країн ЄС та України

Index year	Overall score	Inst_1 Property rights	Inst_2 Government integrity	Inst_3 Judicial effective-ness	Inst_4 Tax burden	Inst_5 Government spending	Inst_6 Fiscal health	Inst_7 Business freedom	Inst_8 Labor freedom	Inst_9 Monetary freedom	Inst_10 Trade freedom	Inst_11 Investment freedom	Inst_12 Financial freedom
1996	25,78	51,43	50,00	0,00	-10,54	-27,70	0,00	21,43	0,00	82,15	12,06	18,57	34,29
1997	22,24	31,43	41,00	0,00	-16,76	-26,02	0,00	21,43	0,00	83,10	10,61	18,57	37,14
1998	25,34	51,43	41,00	0,00	-20,06	-27,92	0,00	21,43	0,00	83,10	23,61	18,57	37,14
1999	22,77	51,43	44,64	0,00	-18,09	-17,08	0,00	20,36	0,00	45,35	24,10	18,57	35,71
2000	19,55	51,43	46,07	0,00	-17,24	-9,19	0,00	19,29	0,00	22,66	8,66	18,57	35,71
2001	20,55	52,86	48,21	0,00	-17,35	-14,75	0,00	19,29	0,00	24,22	8,00	24,29	40,00
2002	21,49	51,43	59,00	0,00	-18,05	-22,73	0,00	19,29	0,00	26,92	8,60	25,71	42,86
2003	18,72	51,43	52,79	0,00	-17,66	-34,12	0,00	20,36	0,00	20,56	6,80	45,71	22,86
2004	15,02	44,80	40,72	0,00	-8,12	-40,97	0,00	21,00	0,00	8,90	3,35	41,60	24,00
2005	12,68	44,80	42,04	0,00	-22,31	-42,91	0,00	21,00	0,00	7,94	3,07	42,40	24,80
2006	15,02	44,00	43,84	0,00	-27,72	-38,91	0,00	36,93	0,00	11,36	5,20	43,20	22,40
2007	17,51	41,11	38,37	0,00	-19,60	-12,48	0,00	35,62	0,00	12,66	7,79	41,85	20,00
2008	18,60	41,30	37,07	0,00	-14,21	-2,34	0,00	35,68	0,00	10,57	3,06	42,96	21,85
2009	20,79	42,22	38,15	0,00	-11,94	2,70	0,00	40,09	0,00	11,72	1,06	43,33	31,11
2010	23,16	42,04	39,78	0,00	-12,75	2,10	0,00	42,29	0,00	15,68	4,34	55,93	39,63
2011	23,76	40,93	41,56	0,00	-11,82	7,36	0,00	33,79	0,00	16,93	1,84	57,78	39,26
2012	22,33	41,11	39,00	0,00	-11,03	-0,33	0,00	34,38	0,00	12,44	2,15	57,78	39,26
2013	22,36	39,82	38,89	0,00	-10,86	5,65	0,00	31,72	0,00	8,31	1,89	59,11	38,57
2014	19,53	39,82	40,27	0,00	-12,66	-2,91	0,00	20,05	0,00	0,08	1,05	60,54	38,21
2015	22,12	50,00	38,29	0,00	-11,96	5,13	0,00	19,20	0,00	2,19	1,81	66,25	37,86

Значення стовпа «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності та можливості їх впливу на зростання зовнішньої торгівлі України

	Compinst _{EU}	Compinst _{Ukr}	Різниця між показном по ЄС та України	Потенційне зростання зовнішньої торгівлі України
	Середній по ЄС	Україна		
2007	4,57	3,05	1,52	0,75
2008	4,54	3,07	1,47	0,71
2009	4,47	2,98	1,49	0,72
2010	4,48	2,99	1,49	0,73
2011	4,50	3,13	1,37	0,65
2012	4,56	2,98	1,58	0,78
2013	4,62	2,96	1,66	0,84
2014	4,65	3,10	1,55	0,76
2015	4,73	3,26	1,47	0,71

Середні показники державного управління по ЄС

	WGI_1	WGI_2	WGI_3	WGI_4	WGI_5	WGI_6
Index year	Control of Corruption	Government Effectiveness	Political Stability and Absence of Violence/Terrorism	Regulatory Quality	Rule of Law	Voice and Accountability
1996	1,01	1,09	0,89	1,03	0,95	1,05
1997						
1998	1,08	1,12	0,89	1,01	0,98	1,03
1999						
2000	1,11	1,14	0,84	1,03	0,98	1,07
2001						
2002	1,08	1,23	0,79	1,16	1,00	1,10
2003	1,12	1,20	0,66	1,16	0,99	1,17
2004	1,10	1,15	0,73	1,14	0,99	1,12
2005	1,08	1,13	0,77	1,14	1,02	1,07
2006	1,09	1,09	0,75	1,18	1,04	1,07
2007	1,07	1,12	0,73	1,19	1,06	1,06
2008	1,05	1,14	0,65	1,18	1,04	1,06
2009	1,01	1,14	0,70	1,17	1,04	1,04
2010	1,01	1,14	0,70	1,17	1,04	1,04
2011	1,02	1,12	0,71	1,13	1,03	1,04
2012	1,02	1,13	0,71	1,12	1,02	1,04
2013	1,02	1,15	0,73	1,12	1,02	1,03
2014	0,99	1,11	0,69	1,09	1,09	1,03
2015	1,02	1,12	0,64	1,12	1,05	1,04

Показники державного управління України

Index year	WGI_1	WGI_2	WGI_3	WGI_4	WGI_5	WGI_6
	Control of Corruption	Government Effectiveness	Political Stability and Absence of Violence/Terrorism	Regulatory Quality	Rule of Law	Voice and Accountability
1996	-1,11	-0,67	-0,15	-0,42	-0,82	-0,32
1997						
1998	-1,27	-0,88	-0,12	-0,76	-1,00	-0,24
1999						
2000	-1,15	-0,70	-0,41	-0,53	-1,11	-0,61
2001						
2002	-1,05	-0,62	-0,30	-0,58	-0,81	-0,52
2003	-0,93	-0,58	-0,36	-0,56	-0,78	-0,59
2004	-0,93	-0,60	-0,47	-0,40	-0,76	-0,67
2005	-0,72	-0,64	-0,29	-0,54	-0,78	-0,29
2006	-0,75	-0,49	-0,04	-0,52	-0,80	0,05
2007	-0,80	-0,67	0,17	-0,43	-0,73	0,06
2008	-0,84	-0,72	0,04	-0,53	-0,68	0,09
2009	-1,04	-0,83	-0,30	-0,57	-0,76	0,06
2010	-1,03	-0,78	0,01	-0,52	-0,81	-0,08
2011	-1,05	-0,82	-0,07	-0,60	-0,82	-0,13
2012	-1,08	-0,58	-0,09	-0,60	-0,78	-0,28
2013	-1,13	-0,65	-0,78	-0,62	-0,80	-0,32
2014	-0,99	-0,41	-2,02	-0,63	-0,79	-0,14
2015	-0,98	-0,52	-1,96	-0,59	-0,81	-0,09

Різниця між показниками державного управління країн ЄС та України*

Index year	WGI_1	WGI_2	WGI_3	WGI_4	WGI_5	WGI_6
	Control of Corruption	Government Effectiveness	Political Stability and Absence of Violence/Terrorism	Regulatory Quality	Rule of Law	Voice and Accountability
1996	2,12	1,76	1,05	1,45	1,77	1,37
1997						
1998	2,35	1,99	1,01	1,77	1,99	1,27
1999						
2000	2,26	1,84	1,25	1,56	2,09	1,68
2001						
2002	2,13	1,85	1,09	1,74	1,81	1,62
2003	2,05	1,78	1,02	1,72	1,77	1,76
2004	2,03	1,75	1,20	1,54	1,75	1,79
2005	1,80	1,77	1,06	1,68	1,80	1,35
2006	1,84	1,59	0,79	1,70	1,84	1,02
2007	1,87	1,79	0,56	1,62	1,78	1,00
2008	1,89	1,85	0,61	1,71	1,72	0,97
2009	2,05	1,98	1,00	1,74	1,80	0,99
2010	2,04	1,93	0,69	1,69	1,85	1,13
2011	2,07	1,95	0,78	1,73	1,85	1,17
2012	2,09	1,71	0,81	1,71	1,80	1,32
2013	2,15	1,79	1,51	1,75	1,83	1,35
2014	1,99	1,53	2,71	1,72	1,88	1,17
2015	2,00	1,65	2,60	1,71	1,86	1,13

Коротка характеристика випадків вирішення зовнішньоторговельних протиріч між
Україною та країнами-членами СОТ

1. DS-411. УКРАЇНА-ВІРМЕНІЯ

Тема: податки на сигарети і алкогольні напої.

Короткий огляд. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України заявили, що закон Вірменії «Про поставлений податку на тютюнові вироби» від 24.03.2000 р. встановлює дискримінаційні внутрішні податки на імпортовані тютюнові вироби і, отже, є порушенням статті 3 ГАТТ-1994 і пункту 1.2 протоколу Вірменії про приєднання до СОТ. Крім того, цей закон вводить мита на імпортні тютюнові вироби в розмірі 24%, що вище, ніж зв'язаний тариф. Що стосується імпортних алкогольних напоїв, Україна заявила, що закон Вірменії «Про акцизний податок» від 07.07.2000 р., встановлює більш високі акцизи на імпортні алкогольні напої, ніж на аналогічні вітчизняні товарів. Україна вважає, що це також суперечить зобов'язанням Вірменії відповідно до статті 3 ГАТТ-1994.

Поточний стан: Консультації, Україна запропонувала створення групи експертів, але це було відкладено. Вірменія усунула дискримінацією українських сигаретних виробів.

Зацікавлені сторони: багатонаціональні компанії з виробництва сигарет, тютюну та алкогольних напоїв.

2. DS-421. УКРАЇНА МОЛДОВА

Тема: екологічний збір.

Короткий огляд. 17 лютого 2011 року Україна зробила запит про консультації з Молдовою з приводу закону Молдови «Про обов'язки за забруднення навколишнього середовища» від 25.02.1998 р., який встановлює екологічний платіж тільки на імпортну продукцію, що є порушенням статті 3 ГАТТ-1994.

Поточний стан: Група створена 17 червня 2011, але склад та повноваження її осіб не було ухвалено. Молдова подала скаргу до СОТ проти України, у відношенні

імпортованих дистильованих алкогольних напоїв. До кінця 2011 року, сторони домовилися скасувати дискримінаційні заходи.

Зацікавлені сторони: українські виробники напоїв і багатонаціональні компанії з виробництва алкогольні напоїв.

3. DS-434. УКРАЇНА-АВСТРАЛІЯ

Тема: правила пакування тютюнових виробів.

Короткий огляд. 13 березня 2012 року Україна надіслала запит про консультації з Австралією щодо деяких австралійських законів і постанов, які накладають обмеження на товарні знаки та інші прості вимоги до упаковки на тютюнових výroбах та упаковці. Закон Австралії від 01.12.2012 р. встановив уніфікований дизайн сигаретних упаковок. Згідно з ним упаковки повинні бути сіро-оливкового кольору, із зображенням органів людського тіла, які постраждали від нікотину. Це зображення повинно становити 70% передньої сторони упаковки, і 90% задньої. Для характеристики продукту і назви фірми-виробника, була надана мінімальна площа в нижній частині упаковки.

Поточний стан: Україна подала запит про припинення роботи групи експертів 29 травня 2015 року. Відповідно, 30 травня 2016 року сплив строк поновлення роботи групи експертів.

Зацікавлені сторони: багатонаціональні компанії з виробництва сигарет і тютюнових виробів.

4. DS-499. УКРАЇНА-РОСІЙСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ

Тема: заходи, введені на імпорт залізничного обладнання та його частин.

Короткий огляд. 21 жовтня 2015 року, Україна надіслала запит про консультації з Російської Федерацією щодо певних заходів, які вживаються РФ щодо імпорту залізничного обладнання та його частин.

Поточний стан: Очікувалось, що група експертів наддасть свій остаточний звіт сторонам в квітні 2018 року, відповідно до графіка, прийнятого після консультацій зі сторонами.

Причини: контрзаходи, економічні, а також політичні інтереси України.

5. DS-512. УКРАЇНА-РОСІЙСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ

Тема: заходи щодо транзитного руху.

Короткий огляд. 14 вересня 2016 року, Україна надіслала запит про консультації з Російською Федерацією щодо запропонованих численних обмежень на трафік транзитом з України через територію Російської Федерації в треті країни.

Поточний стан: Очікувалося, що група експертів надасть свою остаточну доповідь до кінця 2018 року.

Причини: контрзаходи, економічні, а також політичні інтереси України.

6. DS-530. УКРАЇНА-КАЗАХСТАН

Тема: антидемпінгові заходи щодо деяких видів сталевих труб.

Короткий огляд. З 19 вересня 2017 року, Україна звернулася із запитом про консультації з Казахстаном щодо антидемпінгових заходів, що застосовуються до певних видів сталевих труб на митній території Республіки Казахстан.

Поточний стан: У консультаціях з 19 вересня 2017 року.

Причини: контрзаходи, економічні, а також політичні інтереси України.

7. DS-532. УКРАЇНА-РОСІЙСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ

Тема: заходи, що стосуються торгівлі сокової продукції, пива, пивних напоїв та інших алкогольних напоїв, кондитерських виробів, шпалер і аналогічних настінних покриттів з України.

Короткий огляд. Станом на 13 жовтня 2017 року, Україна звернулася із запитом про консультацію з Російською Федерацією, Україна стверджує, що ці заходи застосовуються окремо і в доповненні до DS512.

Поточний стан: У консультаціях з 13 жовтня 2017.

Причини: контрзаходи, економічні, а також політичні інтереси України.

8. DS-569. УКРАЇНА-ВІРМЕНІЯ

Тема: антидемпінгові заходи, що застосовуються у Вірменії щодо імпорту певних типів сталевих труб.

Короткий огляд. 18 жовтня 2018 року Україна звернулася із запитом про консультації з Вірменією щодо антидемпінгових заходів, що застосовуються у Вірменії щодо імпорту певних типів сталевих труб. Ці заходи нібито було прийняті в результаті перевірки перегляду у зв'язку із закінченням строку дії антидемпінгових

заходів. Україна заявила, що ці заходи не відповідають статтям 9.1, 9.3, 11.1, 11.2, 11.4 та 12.2.2 Угоди про антидемпінгові заходи та статті VII АТТ-1994.

Поточний стан: У консультаціях з 17 жовтня 2018.

Причини: економічні інтереси України.

9. DS-570. УКРАЇНА-КИРГИЗСТАН

Тема: антидемпінгові заходи, що застосовуються у Вірменії щодо імпорту певних типів сталевих труб.

Короткий огляд. 18 жовтня 2018 року Україна звернулася із запитом про консультації з Киргизстаном щодо антидемпінгових заходів, що застосовуються у Вірменії щодо імпорту певних типів сталевих труб. Ці заходи нібито було прийняті в результаті перевірки перегляду у зв'язку із закінченням строку дії антидемпінгових заходів. Україна заявила, що ці заходи не відповідають статтям 9.1, 9.3, 11.1, 11.2, 11.4 та 12.2.2 Угоди про антидемпінгові заходи та статті VII АТТ-1994.

Поточний стан: У консультаціях з 22 жовтня 2018.

Причини: економічні інтереси України.

Список публікацій здобувача за темою дисертації

Наукові видання, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Шолом А. С., Беренда С. В. Етимологія поняття «institution» та еволюція його змістовної сутності в економічних дослідженнях на прикладі СОТ // Проблеми економіки. 2015. №1. С. 319-325. (Index Copernicus).

Особистий внесок здобувача: систематизовано вітчизняні підходи щодо використання термінів «інститут» та «інституція».

2. Шолом А. С. Організаційно-функціональна структура ГАТТ/СОТ та її спряження із системою міжнародних інституцій // Бізнес Інформ. 2016. №1. С. 24–31. (Index Copernicus).

3. Шолом А. С. Формирование национальной институциональной базы торговли в рамках присоединения и членства в ВТО на примере Украины // Эффективная економіка. 2016. №10. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5195> (дата звернення: 31.01.2019) (Index Copernicus).

4. Шолом А. С., Григорова-Беренда Л. І. Коррупция как торговый барьер: возможности ее устранения через механизмы в рамках системы ГАТТ/ВТО и вне их // Соціальна економіка. 2016. №51(1). С.111-119.

Особистий внесок здобувача: узагальнено переваги та недоліки існуючих механізмів боротьби з корупцією у системі міжнародної торгівлі в межах СОТ.

5. Шолом А. С. Место региональных торговых соглашений (РТС) в современной системе многосторонней торговли: ВТО-субституция или ВТО-комплиментарность? // «Економіка та держава». 2017. №6. С. 94-99. (Index Copernicus).

6. Шолом А. С. Украина в системе многосторонней торговли ГАТТ/ВТО // Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечнікова. Серія : Економічна. 2017. Т. 22. Вип. 9 (62). С. 12-16. (Index Copernicus).

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації у зарубіжних спеціалізованих виданнях:

7. Sholom A., Berenda S. The role of WTO Dispute Settlement System in International and National Institutional Framework: the Case of Ukraine // International Journal of Economics, Commerce & Management. 2018. Vol. VI. Issue 1. P. 78-98. (Index Copernicus).

Особистий внесок здобувача: визначено основні протиріччя системи міжнародної торгівлі в межах СОТ на прикладі України.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

8. Шолом А. С. СОТ як головна інституціоналізуюча сила у сфері міжнародної торгівлі // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : матеріали Х науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 3 квітня 2015 р.). Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2015. С. 289-293.

9. Sholom A. S. Developing Countries in the Global Value Chains: Bali and Nairobi Outcomes // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : матеріали XI науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 25 березня 2016 р.). Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2016. С. 57-61.

10. Шолом А. С. Дохійський раунд як платформа для створення дворівневої системи багатосторонньої торгівлі // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : матеріали XII науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 31 березня 2017 р.). Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2017. С. 413-417.

11. Шолом А. С. Можливості для боротьби з корупцією на національному та міжнародному рівні в рамках ГАТТ/СОТ // «Модернізація національної економіки країни: шляхи виходу із кризи» : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування (м. Тернопіль, 26 травня 2017 р.). Тернопіль : ФО-П Шпак В. Б., 2017. С. 114-118.

12. Шолом А. С. Система ГАТТ/ВТО: сильные и слабые стороны, перспективы развития // Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання : сучасний стан та перспективи : збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 16-17 травня 2017 р.). Одеса : ФОП Бондаренко М. О., 2017. С. 21-23.

13. Шолом А. С. Всемирная торговая организация (ВТО) как ведущая организация-институция в сфере международной торговли // Актуальні питання економічних наук : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 9-10 червня 2017 р.). Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 21-25.

14. Шолом А. С. Сучасні тенденції та перспективи розвитку міжнародної торгівлі // Теорія і практика сучасної науки (частина II) : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 15-16 червня 2017 р.). Київ : МЦНД, 2017. С. 19-21.

15. Шолом А. С. Торгово-економічне співробітництво між Україною та Індією в контексті сучасних зрушень у системі ГАТТ/СОТ // Бізнес в умовах ринкової економіки : проблеми становлення та розвиток : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 27-28 жовтня 2017 р.). Львів : «Львівська економічна фундація», 2017. С. 25-30.

16. Шолом А. С. Особливості НАФТА як провідної регіональної торгової угоди у контексті системи ГАТТ/СОТ // «Лабіринти реальності» : збірник наукових праць за матеріалами IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Монреаль, 30-31 жовтня 2017 р.). Монреаль : СРМ «ASF», 2017. С. 243-246.

17. Шолом А. С. Європейський Союз як провідна регіональна торговельна угода : особливості інтеграційних процесів у Західній Європі // Реалізація політики модернізації економіки в умовах державно-приватного партнерства : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 3 листопада 2017 р.). Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2017. С. 17-22.

18. Шолом А. С. Місце та роль України в системі міжнародної торгівлі // Перспективи інноваційного розвитку економіки : сучасні підходи та напрями :

матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 17-18 листопада 2017 року). Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 35-39.

19. Шолом А. С. Особливості участі країн, що розвиваються, у системі СОТ // Глобальний економічний простір : детермінанти розвитку : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Миколаїв, 15 грудня 2017 р.). Миколаїв : Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2017. С. 10-14.

20. Sholom A. S. Does accession to the WTO matter? Qualitative and quantitative impact // Integration of business structures: strategies and technologies : Proceedings of the Scientific-Practical Conference. (Tbilisi, 23 February 2018). Georgia : Bultija Publishing, 2018. P. 17-20.

Наукові праці, які додатково відображають наукові результати дисертації:

21. Шолом А. С., Казакова Н. А. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС як приклад СОТ-комплементарності: переваги і ризики // Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліки, фінансів та управління в Україні та світі : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 14 листопада 2017 р.). Полтава : Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2017. С. 31-34.

Особистий внесок здобувача: досліджено роль СОТ у створенні і функціонуванні зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

22. Шолом А. С., Казакова Н. А., Бахтиярова А. Конкуренция как механизм стимулирования эффективности развития национальной экономики // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : Матеріали XIII науково-практичної конференції молодих вчених (м. Харків, 30 березня 2018 р.). Харків : ХНУ ім. Каразіна, 2018. С. 245-249.

Особистий внесок здобувача: проаналізовано вплив конкуренції на національну економіку.